Die Bedeutung der gegenwärtigen Konzentrationsbewegung für eine rationale Gestaltung des Wirtschaftslebens

Inaugural-Dissertation
zur Erlangung der
Philosophischen Doktorwürde
der
Hohen Philosophischen Fakultät
der Philipps-Universität zu Marburg

Vorgelegt von

Friedrich-Wilhelm Weisse

aus

Moers/Rheinland

Marburg 1929

Berichterstatter:
Geh. Reg.-Rat Prof. Dr. W. Troeltsch.

Tag der Annahme: 16. Juli 1928.
Tag der mündlichen Prüfung: 18. Juli 1928.

Gedruckt mit Genehmigung der Fakultät.

R. UNIV
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Druck der Spezialdruckerei für Dissertationen
Zahn & Baendel, Buchdruckerei für alle Sprachen
Kirchhain N.-L.

Inhaltsverzeichnis.

Seite

Vorwort: (Die naturrechtliche Hypothese von der sozialen und wirtschaftlichen Harmonie — die Dynamik des Wirtschaftslebens — der Begriff der rationalen Wirtschaftsgestaltung — Plan und Methode der Untersuchung.) 13

Teil I: Theoretische Untersuchung.

I. Die Grundlagen des Strukturwandels der bisherigen Wirtschaftsordnung: 18

A. Die Entwicklung der sozialen Ideen, (Staatsidee, — Privatrecht — besondere Einflüsse auf die Fortbildung der Wirtschaftsgesinnung.) 18

B. Die Entwicklung der Technik, (die ökonomischen Auswirkungen der Ausweitung des technischen Apparates — der Konflikt zwischen technischer und ökonomischer Organisation.) 26

C. Die Aenderung der Struktur der Märkte, (die Verengung der Märkte — relativ: infolge der teilweisen Ueberkapitalisation, absolut: infolge der Entwicklung bisheriger Agrarstaaten zu Industriestaaten — die wachsende Unübersichtlichkeit der Märkte — qualitative und quantitative Wandlungen der Konkurrenz.) 29

D. Zusammenfassendes Ergebnis. 34

II. Zur Kritik der Planwirtschaftssysteme (der sozialistischen Kollektivwirtschaft nach Marx, der Gemeinwirtschaft nach Wissell und v. Möllendorf, der Planwirtschaft Rathenaus, der Industriegemeinschaft v. Ungern-Sternbergs): 36

A. Zur Problemstellung dieser Autoren 36

B. Die Grundzüge der vorgeschlagenen Organisationen . . 39

C. Die grundsätzlichen Fehler dieser Systeme, insbesondere diejenigen organisatorischer Art. 43

D. Zusammenfassung. 49

III. Grundlagen und Umgrenzung der Aufgaben einer rationalen Wirtschaftsgestaltung auf kapitalistischer Basis: 49

A. Unternehmung, Rentabilität und Konkurrenz als Pfeiler der gegenwärtigen kapitalistischen Wirtschaft. 49

B. Ueber die Möglichkeit der Vereinigung des individualistischen Erwerbsprinzips mit dem universalistischen Prinzip volkswirtschaftlich rationaler Wirtschaft. 51

Seite

C. Ueber den Maßstab des Rationalen in der kapitalistischen Wirtschaft 53
D. Die positiven Aufgaben der volkswirtschaftlichen Rationalisierung in der kapitalistischen Wirtschaft: 54
α marktwirtschaftliche Aufgaben 55
β kapitalwirtschaftliche Aufgaben 58
γ überbetriebliche technisch-organisatorische Aufgaben . 59

Teil II: Praktische Untersuchung.
I. Zum Begriff der Konzentration. 62
II. Die wichtigsten Züge der Entwicklung der Konzentration in der Kriegs- und Nachkriegszeit. 63
III. Die Bedeutung der verschiedenen Formen der gegenwärtigen Konzentration für eine rationale Wirtschaftsgestaltung: . . 70
A. Die wirtschaftlichen Verbände (Kartelle):
α Zur Begriffsbestimmung. 70
β Maßnahmen marktwirtschaftlicher Art: 71
1. Die Beeinflussung der zeitlichen Entwicklung. (Mittel — allgemeine Tendenzen der Politik — Preispolitik). 71
2. Die Vereinheitlichung der Preise. 80
3. Die Aufhellung des Marktes. 81
4. Der direkte Verkehr zwischen Erzeuger und Verbraucher. 82
5. Die Verminderung des Vertriebsaufwandes in der Kollektivpropaganda. 85
6. Die regionale Aufteilung des Absatzmarktes . . 85
7. Die Unterwerfung des Handels durch Erzeugerkartelle. 87
8. Zusammenfassung. 89
γ Der Einfluß der Kartelle auf die kapitalwirtschaftliche Entwicklung: 90
1. Die Verschärfung der Tendenzen zur volkswirtschaftlich unrationalen Kapitalanlage. 90
2. Die Bedeutung eigener finanzieller Transaktionen der Kartelle für den interregionalen Kapitalausgleich. 91
δ Organisatorische Maßnahmen zur Rationalisierung der technischen Produktion: 93
1. Die Stillegung unrentabler Betriebe. 93
2. Die Mitwirkung an der Normung und Typisierung. 96
3. Die Spezialisierung. 98
4. Patent- und Versuchsgemeinschaften. 100
5. Die gemeinsame Bewirtschaftung von Produktionsmitteln 101
η Zusammenfassung 102
B. Die wirtschaftlichen Gesellschaften (Konzerne) einschließlich der Fusionen: . . 104

Seite

α Zur Begriffsbestimmung. 104
β Maßnahmen zur organisatorischen Rationalisierung der technischen Produktion: 106
1. Die technisch-ökonomischen Vorteile der vertikalen Zusammenfassung von Unternehmen. (Die Rationalisierung der Wärmewirtschaft — die Bedeutung qualitativer und quantitativer Rohstoffsicherung — das Problem der Absatzsicherung). 107
2. Die Konzentration der Erzeugung. 112
3. Die Spezialisierung. 116
4. Die Vereinheitlichung der Produkte. 120
5. Die gemeinsame Bewirtschaftung von Produktionsmitteln, ... 121
6. Die Patentgemeinschaften. 124
7. Zur Wahl der Mittel: Beteiligung, Interessengemeinschaft, Fusion. 126
8. Zusammenfassung. 126
γ Die Beeinflussung der marktwirtschaftlichen Struktur durch die Konzernierung: 128
1. Die Bedeutung der Vertikalkonzentration, insbesondere für die Kartellpolitik. 128
2. Die preispolitischen Tendenzen innerhalb der Konzernierung. 130
3. Die räumliche Organisation des Marktes:
a) durch die Vertikalkonzentration, ... 132
b) durch die horizontale Konzernierung (insbesondere durch die regionale Aufteilung der Märkte und die Zusammenlegung des Verteilungsapparats). 135
4. Zusammenfassung. 142
δ Kapitalwirtschaftliche Auswirkungen der Konzernierung: 142
1. Das Problem der Kapitalverteilung. 142
2. Die Festigung der Kreditwirtschaft durch die finanzielle Verflechtung der Unternehmen. . . 146
η Zusammenfassung. 147
C. Sonstige Zusammenschlüsse mit begrenzten Zwecken: 150
α Zu marktwirtschaftlichen Zwecken. (Einkaufs- und partielle Vertriebsgemeinschaften) 150
β Zum Zwecke produktionstechnischer Zusammenarbeit. (Spezialisierungs- und partielle Betriebsgemeinschaften) 154
γ Sonstige Zusammenschlüsse 156
D. Die Besonderheiten der internationalen Konzentration: 157
α Die internationalen Kartelle: 157
1. Die Verschiebung des Schwergewichts der Tätigkeit gegenüber derjenigen der nationalen Kartelle.

Seite

(Die Patentgemeinschaft — die Marktaufteilung — die Kontingentierung der Erzeugung). 158
2. Die Preispolitik. 164
3. Zusammenfassung. 167
β Die internationalen Konzerne: 168
1. Die gleichmäßigere Verteilung der Tätigkeit auf die Markt- und die Produktionspolitik. 168
2. Ihre besonderen kapitalwirtschaftlichen Funktionen. 171
γ Zusammenfassung. 173
E. Schlußwort. 174

Literaturverzeichnis.[1]

Allgemeines.

Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft: Verhandlungen und Berichte des Unterausschusses für allgemeine Wirtschaftsstruktur (I. Unterausschuß), 3. Arbeitsgruppe: Wandlungen in den wirtschaftlichen Organisationsformen. I. Teil: Wandlungen in den Rechtsformen der Einzelunternehmungen und Konzerne. Berlin 1928

v. Beckerath, H. Kräfte, Ziele und Gestaltungen in der deutschen Industriewirtschaft. Jena 1922.

Ders. Industrielle Kartellprobleme der Gegenwart. Berlin 1926.

Biermann, W. E. Staat und Wirtschaft. Berlin 1904.

Böhland, E. Zur Darstellung und Kritik des Rathenauschen und Wissell-Möllendorfschen Sozialisierungsprogramms. Diss. Jena 1920.

Bürk, H. Walther Rathenau als Wirtschaftstheoretiker. Diss. Heidelberg 1923.

Cassel, G. Theoretische Sozialökonomie, 3. Aufl. 1923.

Ders. Neuere monopolistische Tendenzen in Industrie und Handel. Eine Untersuchung über die Natur und die Ursachen der Armut der Nationen. Berlin 1927.

Denkschrift über das Kartellwesen. Dem Reichstag erstattet. Berlin 1906—08.

Flechtheim-Reichert. Kartelle als Produktionsförderer. (Schriften der Kartellstelle des Reichsverbandes der deutschen Industrie) 1928.

v. Gottl-Ottlilienfeld. Technik und Wirtschaft (im Grundr. d. Sozialök., II, 3; 2. Aufl.).

Greiling, W. Marxismus und organisatorischer Marxismus in den deutschen Sozialisierungstheorien. Diss. Marburg 1922.

Gruntzel, J. Grundriß der Wirtschaftspolitik, Bd. III: Industriepolitik. Leipzig 1921.

Harms, B. Strukturwandlungen der Weltwirtschaft (im Weltwirtschaftlichen Archiv 1927 I).

Hilferding, R. Das Finanzkapital. Eine Studie über die jüngste Entwicklung des Kapitalismus. Wien 1910.

---

[1] Weitere Literatur, die nur gelegentlich herangezogen wurde, ist aus den Fußnoten im Texte zu ersehen.

Hoffmann, A. Die Konzentrationsbewegung in der deutschen Industrie. Darmstadt 1922.

Isay, R. Die Patentgemeinschaft im Dienste des Kartellgedankens. Mannheim 1923.

Jaffé, E. Der treibende Faktor in der kapitalistischen Wirtschaftsordnung (im Archiv für Sozialwiss. u. Sozialpolitik Bd. 40).

Kautsky, K. Sozialdemokratische Bemerkungen zur Uebergangswirtschaft. Leipzig 1918.

Ders. Die soziale Revolution. 3. Aufl.

Kestner, F. — Lehnich, O. Der Organisationszwang. Eine Untersuchung über die Kämpfe zwischen Kartellen und Außenseitern. Berlin 1927.

Keynes, J. M. Das Ende des Laissez-faire. München 1926.

Landauer, K. Das Prinzip der Planwirtschaft und die neueste Wirtschaftsentwicklung (Die Neue Zeit, Jahrgang 40).

Lederer, E. Monopole und Konjunktur (in Vierteljahresheften zur Konjunkturforschung, 1927, Erg.-Heft 2).

Leubuscher, Ch. Liberalismus und Protektionismus in der englischen Wirtschaftspolitik seit dem Kriege. Jena 1927.

Liefmann, R. Kartelle, Konzerne und Trusts. Stuttgart 1927.

Ders. Die Kartelle in und nach dem Kriege. Berlin 1918.

Ders. Internationale Kartelle (im Weltwirtschaftlichen Archiv 1927, I).

Ders. Die Unternehmungsformen. Stuttgart 1917.

Ders. Theorie des Sparens und der Kapitalbildung (in Schmollers Jahrbuch, Bd. 36).

Mann, F. K. Wirtschaftliche Organisationsideen der Gegenwart (im Weltwirtschaftl. Archiv, Bd. 19).

Marx, K. Das Kapital. Bd. I—III. 1867 und 1894.

Mannstaedt, H. Ursachen und Ziele des Zusammenschlusses im Gewerbe unter besonderer Berücksichtigung der Kartelle und Trusts. Jena 1916.

Metzner, M. Kartelle und Kartellpolitik. Berlin 1926.

v. Mises, L. Die Gemeinwirtschaft. Jena 1922.

Mitscherlich, W. Der moderne Wirtschaftsmensch (im Weltwirtschaftl. Archiv 1924).

Müllensiefen, H. Kartelle als Produktionsförderer, unter besonderer Berücksichtigung der modernen Zusammenschlußtendenzen in der deutschen Maschinenbauindustrie. Berlin 1926.

Müssig, E. Eisen- u. Kohlenkonjunkturen seit 1870. Augsburg 1919.

Passow, R. Betrieb, Unternehmung und Konzern. Jena 1925.

Peiser. Neue Wege des industriellen Zusammenschlusses (in Preußische Jahrbücher 1918).

v. Philippovich, E. Grundriß der politischen Oekonomie. Tübingen 1923.

Rathenau, W. Vom Aktienwesen. Eine geschäftliche Betrachtung. Berlin 1917.

Ders. Zur Kritik der Zeit. Berlin 1917.

Ders. Von kommenden Dingen. Berlin 1917.

Rathenau, W. Die neue Wirtschaft. Berlin 1918.
Ders. Autonome Wirtschaft. Jena 1919.
Schack, E. Wirtschaftsformen. Grundzüge einer Morphologie der Wirtschaft. Jena 1927.
Schmitt-Schowalter, A. Die Organisationsform der modernen Wirtschaft. Bd. I: Konzern und Kartell. Bd. II: Die Zweckwirtschaftsverbände. Eßlingen 1925/26.
Schulz-Mehrin, O. Formen des Zusammenschlusses von Unternehmungen zur Verbesserung und Verbilligung der Produktion. Berlin 1921.
Ders. Die industrielle Spezialisierung, Wesen, Wirkung, Durchführungsmöglichkeiten und Grenzen. Auf Grund der Untersuchungen des Ausschusses für wirtschaftliche Fertigung. Berlin 1920.
Sombart, W. Der moderne Kapitalismus. Historisch-systematische Darstellung des gesamteuropäischen Wirtschaftslebens von seinen Anfängen bis zur Gegenwart. Bd. I—II, 1—2, 1916; Bd. III, 1—2, 1927.
Statistisches Reichsamt (herausg.): Konzerne, Interessengemeinschaften und ähnliche Zusammenschlüsse im Deutschen Reich Ende 1926. Berlin 1927.
Tänzler, F. Aus dem Arbeitsleben Amerikas. Berlin 1927.
Troeltsch, W. Die deutschen Industriekartelle vor und seit dem Kriege. Essen 1916.
Tschierschky, S. Zur Reform der Industriekartelle. Kritische Studien, Berlin 1921.
v. Ungern-Sternberg, R. Die Industriegemeinschaft. Ein Weg zur organisatorischen Umbildung der deutschen Industriewirtschaft. Berlin 1925.
Vogelstein, Th. Die finanzielle Organisation der kapitalistischen Industrie und die Monopolbildungen (im Grundr. d. Soz.-Oek. Bd. VI) Tübingen 1914.
Vogt, H. Das System Walther Rathenaus und der Versuch eines Vergleichs mit dem von Karl Marx. Diss. Marburg 1927.
Wiedenfeld, K. Kartelle und Konzerne. Bericht für den Vorbereitungsausschuß der Weltwirtschafts-Konferenz; mit Anhang: Gegenwartsfragen industrieller Organisation. Berlin 1927.
Wissell, R. Praktische Wirtschaftspolitik. Berlin 1919.
Ders. Die Planwirtschaft. Berlin 1919.
Ders. Kritik und Aufbau. Berlin 1921.
Wissell — v. Möllendorf. Wirtschaftliche Selbstverwaltung. Jena 1919.

Spezialliteratur.

Blumenthal, D. Die Bedeutung der deutschen elektrotechnischen Spezialfabriken für Starkstrom-Erzeugnisse und ihre Stellung in der Elektro-Industrie. Berlin 1915.

Borchardt, K. Handbuch der Kohlenwirtschaft. Ein Nachschlagewerk für Kohlenerzeuger, Kohlenhändler und Kohlenverbraucher. Berlin 1926.

Conrady, S. Die Entwicklung eines Konzerns der Feinmechanik 1918—1925. Diss. Tübingen 1926.

Feld, E. Die deutsche Margarine-Industrie. Diss. Marburg 1922.

Frank, E. Wandlungen in der syndikatlichen Organisation des Ruhrkohlenbergbaues in der Zeit von 1919—1925. Diss. Marburg 1925.

Goette, R. Vereinheitlichung (Normung, Typisierung, Spezialisierung) im landwirtschaftlichen Maschinen- und Gerätebau. Diss. Berlin 1924.

Greiling, W. Die deutsche Montanindustrie. Leipzig 1926.

Guggenheim, F. Der deutsche reichseigene Industriekonzern. Zürich 1925.

Haenschke, Fr. Die wirtschaftliche Entwicklung der Industrie unter organisatorischem und technischem Einfluß. Dargestellt an der deutschen Glasindustrie. Diss. Gießen 1925.

Helander, S. Die internationale Schiffahrtskrise und ihre weltwirtschaftliche Bedeutung. Jena 1928.

Heymann, G. H. Die gemischten Werke im deutschen Großeisengewerbe. Ein Beitrag zur Frage der Konzentration der Industrie. Stuttgart 1904.

Hirsch, J. Der moderne Handel, seine Organisation und Formen und die staatliche Binnenhandelspolitik (im Grundr. d. Soz.-Oek. Bd. V. 2. Aufl.).

Hückstädt, E. Der Baustoffhandel, unter besonderer Berücksichtigung des Berliner Baustoffhandels. Berlin 1925.

Hoechstetter, W. Kontingentswirtschaft in der Kaliindustrie. Halle 1927.

Jakobowitz, H. Die deutsche keramische Industrie. Wesen und Wirken ihrer Verbände, Kartelle und Konzerne. Diss. Gießen 1926.

Klein, J. Der Anilinkonzern, seine Entstehung und seine Verwaltung. Diss. Frankfurt 1926.

Klotzbach, A. Der Roheisen-Verband. Ein geschichtlicher Rückblick auf die Zusammenschlußbestrebungen in der deutschen Hochofenindustrie. Düsseldorf 1926.

Krueger, W. Die moderne Kartellorganisation der deutschen Stahlindustrie. Berlin 1926.

Kruspi, Fr. Gegenwart und Zukunft der deutschen Maschinenindustrie. Berlin 1926.

Kühn, G. Die Zementindustrie, ihre wirtschaftliche und organisatorische Struktur. Jena 1927.

Ledermann, E. Die Organisation des Ruhrbergbaues unter besonderer Berücksichtigung der Beziehungen zur Eisenindustrie. Berlin 1927.

Liebstädter, O. Die Konzentration in der deutschen Margarine-Industrie. Diss. Gießen 1927.

Lüthgen, H. Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat in der Vorkriegs-, Kriegs- und Nachkriegszeit und seine Hauptprobleme. Leipzig 1926.

Metallarbeiterverband, Vorstand des: Konzerne der Metall-Industrie. Berlin 1924.

Musold, W. Die Organisation der Kaliwirtschaft. Berlin 1926.

Schlenker, M. Die Eisenindustrie in der Welt unter besonderer Berücksichtigung des internationalen Eisenpakts. Jena 1927.

Schickert, H. Die Konzerne der deutschen Erdölwirtschaft. Diss. Frankfurt 1926.

Schulz-Mehrin. Produktionswirtschaftliche Zusammenschlüsse im Maschinenbau und verwandten Zweigen. Berlin 1926.

Ders. Spezialisierungs- und Verkaufsgemeinschaften im Maschinenbau. Berlin 1926.

Schwarz-Goldschmidt & Co., Bankhaus. Die I. G. Farbenindustrie A. G. und ihre Bedeutung. 1927.

Ders. Die Vereinigten Stahlwerke A. G. Ihr Aufbau und ihre Bedeutung für Deutschland und die Weltwirtschaft. 1926.

Spethmann, H. Die Großwirtschaft an der Ruhr. Eine Darstellung ihrer Grundlagen. Breslau 1925.

Trömel, W. Kartell- und Preisbildung in der deutschen Geschirr- und Luxusporzellan-Industrie. Jena 1926.

Tross, A. Der Aufbau der Eisen- und Eisen verarbeitenden Industrie-Konzerne Deutschlands. Ursachen, Formen und Wirkungen des Zusammenschlusses unter besonderer Berücksichtigung der Maschinenindustrie. Berlin 1923.

Wiedenfeld, Borchardt u. a. Festschrift für Ludwig Wiesinger „Kohlenhandelsfrage". Berlin 1925.

Handbücher und periodische Veröffentlichungen.

Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Bd. 40 u. 48.

Handbuch der deutschen Aktiengesellschaften, Ausgabe 1923/24.

Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4. Aufl.

Handwörterbuch des Kaufmanns. Lexikon für Handel und Industrie. Hrg. von K. Bott.

Kartell-Rundschau. Monatsschrift für Recht und Wirtschaft im Kartell- und Konzernwesen. Jahrgang 1924 ff.

Salings Börsenjahrbuch für 1926/27. Ein Handbuch für Bankiers und Kapitalisten.

Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung und Verwaltung im Deutschen Reich, Bd. 30.

Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 171 u. 172.

Stahl und Eisen. Zeitschrift für das deutsche Eisenhüttenwesen, Jahrg. 1924—1928.

Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich.

Vierteljahreshefte zur Konjunkturforschung. Hrg. vom Institut für Konjunkturforschung. Jahrg. 1926 ff.

Vierteljahreshefte zur Statistik des Deutschen Reichs. Hrg. vom Statistischen Reichsamt. Jahrg. 1926 ff.
Weltwirtschaftliches Archiv. Zeitschrift des Instituts für Weltwirtschaft und Seeverkehr an der Universität Kiel. Jahrg. 1921, 1923 ff.
Wirtschaftsdienst. Weltwirtschaftliche Nachrichten. Jahrg. 1924 ff.
Wirtschaft und Statistik. Jahrgang 1926 ff.
Wörterbuch der Volkswirtschaft. 3. Aufl.

Zeitungen.

Berliner Börsenzeitung.
Der Konfektionär.
Deutsche Allgemeine Zeitung.
Deutsche Bergwerkszeitung.
Frankfurter Zeitung.
Industrie- und Handelszeitung.

Geschäftsberichte von Verbänden und Unternehmungen.

Vorwort.

Die Idee der wirtschaftlichen Freiheit ist erwachsen aus den Gedankengängen des Naturrechts, jener großen geistigen Bewegung des Abendlandes, die im 18. bis ins 19. Jahrhundert hinein zu einer völligen Umwandlung des sozialen Lebens geführt hat. In diesen Gedankengängen hat die Lehre von der Harmonie aller Dinge in der göttlichen Weltschöpfung eine ganz besondere Bedeutung inne. Auch im sozialen Leben herrscht diese Harmonie, sofern man der Natur, dem natürlichen Wollen und Handeln des Menschen, nur freien Lauf läßt, so verkünden die großen Staatsphilosophen des Naturrechts. Auf das Gebiet der Wirtschaft übertragen lautet diese These dahin, daß bei größtmöglicher Freiheit der Individuen der Volkswohlstand am meisten vermehrt werde, denn „die Befolgung der wohlverstandenen eigenen Interessen führt immer auch zugleich dazu, die Interessen der Volkswirtschaft warzunehmen“[1]). Es wird dabei der Volkswohlstand in Abhängigkeit gesetzt von dem Wohlergehen der Individuen und das Primat der Befolgung der privaten Interessen begründet durch deren Intentifizierung mit den Interessen der Volkswirtschaft. Was im wohlverstandenen privaten Interesse zweckmäßig ist, ist auch volkswirtschaftlich zweckmäßig. Durch den Sozialismus des 19. Jahrhunderts ist diese These zunächst am nachhaltigsten erschüttert worden[2]). Die Einschränkungen, die jenes Wirtschaftssystem wesentlich hierauf in der Praxis erfuhr, bezogen sich jedoch nur auf soziale Gesichtspunkte, nachdem vorher das Prinzip der wirtschaft-

[1]) Philippovich, Grundriß der politischen Oekonomie 1923 Bd. I S. 441.

[2]) Zwar hat jenes System auch durch die deutschen Nationalökonomen teilweise Ablehnung erfahren — ein so führender Kopf wie List war übrigens im Grunde doch Smithianer —, aber diese Ablehnung hat sich in der Praxis außer in der internationalen Handelspolitik wenig durchgesetzt.

lichen Freiheit lediglich aus nationalen Momenten hinsichtlich des internationalen Güterverkehrs nicht durchgesetzt worden war.

Jenes System der Gewerbefreiheit und der freien Konkurrenz ist in stärkstem Maße den wirtschaftlichen Bedürfnissen des 17. und 18. Jahrhunderts entsprungen. Damit ist gleichzeitig seine zeitliche Bedingtheit ausgesprochen. Wirtschaft ist soziales Leben und daher ihrem Wesen nach dynamischer Natur. Nicht nur, daß die ihr jeweils zugrunde liegenden wirtschaftlichen Ideen steter Wandlung unterliegen, sondern aus dem Gesetz der Einmaligkeit heraus, das alles soziale Geschehen beherrscht, unterliegen auch die „Gesetzmäßigkeiten" dieses Geschehens einer steten Wandlung. In den zurückliegenden anderthalb Jahrhunderten haben sich die Bedingungen und Vorgänge in der Wirtschaft scheinbar nur in quantitativer Richtung verändert, aber nach dem bekannten Hegelschen Gesetz gibt es in einer derartigen Entwicklung einen Punkt, an dem die Quantität umschlägt in die Qualität. An diesem Punkt, der in Wirklichkeit eine Spanne von Jahrzehnten umfaßt, scheint die Entwicklung der wirtschaftlichen Gegebenheiten gegenwärtig angelangt zu sein, ohne daß es möglich wäre, die Züge der neuen Wirtschaftsepoche schon in aller Deutlichkeit zu erfassen. Als feststehend darf nur das eine angesehen werden, daß die Voraussetzungen des Prinzips der wirtschaftlichen Freiheit zum Teil beseitigt sind, ja daß auch von einem freien wirtschaftlichen Handeln der e i n z e l n e n in der gegenwärtigen Wirtschaft nur noch zum Teil die Rede sein kann.

Die folgende Arbeit soll ein Beitrag sein zur Untersuchung der Tendenzen, die sich in der sich anbahnenden Entwicklung zu einer neuen Wirtschaftsordnung zeigen. Sie hat zum Gegenstande die Entwicklung der Konzentrationsbewegung in Handel und Industrie in der allerjüngsten Zeit, seit der Konsolidierung der deutschen Wirtschaftsverhältnisse durch die Währungsstabilisierung. Diese Entwicklung einer Bewegung, die in den von ihr betroffenen Wirtschaftszweigen eine volkswirtschaftlich grundsätzliche organisatorische Umwandlung herbeigeführt hat, wird untersucht unter dem Gesichtspunkt ihrer Bedeutung für eine Rationalisierung des Wirtschaftslebens. Die allgemein dem Kapitalismus inhärente Tendenz zur Versachlichung, d. h. zur Ausschaltung des Ir-

rationalen aus dem Wirtschaftsleben, die von anderen Gebieten des kulturellen Lebens gerade in der Gegenwart neue Nahrung erhält, legt die Vermutung gerade dieser Tendenzen besonders nahe. Die Begriffe der rationalen Wirtschaft und des volkswirtschaftlich Rationalen werden hier in Gegensatz gesetzt zur freien Wirtschaft, die — gekennzeichnet durch die Anwendung der Prinzipien der Gewerbefreiheit und der freien Konkurrenz — sich am privatwirtschaftlich Rationalen orientiert. Das volkswirtschaftlich Zweckmäßige ist nicht gleichzusetzen mit einer Zweckmäßigkeit aus der Summe alles im privaten (Produzenten- oder Konsumenten-) Interesse Zweckmäßigen; es ist andererseits zu unterscheiden von dem, was im staatlichen Interesse rational ist. Der Begriff der Volkswirtschaft wird vielmehr als Bezeichnung für ein vollkommen selbständiges Kollektivum, eines Organismus mit eigenem Leben, aufgefaßt. Aus ihm ergibt sich der Begriff des volkswirtschaftlich Rationalen als des nach den Interessen der gesamten Volkswirtschaft Zweckmäßigen, das im einzelnen wohl auch einmal dem staatlich oder dem privatwirtschaftlich Rationalen bezw. dem im Interesse der Summe aller Privatwirtschaften Rationalen parallel laufen, aber nie mit ihnen identisch sein kann. Da Wirtschaft Aufwand bedeutet, ist das Ziel volkswirtschaftlicher Zweckmäßigkeit eine möglichste Niedrighaltung des gesamten volkswirtschaftlichen Aufwandes bei gleichzeitig größtmöglichem wertmäßigem Ertrage der Volkswirtschaft.

Ausgangspunkt der Untersuchung sind die geistigen und materiellen Voraussetzungen und Notwendigkeiten, die auf die Organisation der Volkswirtschaft einwirken, denn nur bei Berücksichtigung der großen Zusammenhänge können die Entwicklungstendenzen der allgemeinen Konzentration erkannt werden [1]). Eine eingehendere Beschäftigung mit den wichtigsten „Planwirtschaftssystemen“ erscheint in diesem Zusammenhange unerlässlich. Die Arbeit beschränkt sich im übrigen, teils um abzugrenzen, teils, weil eine quantitiv umfassende

[1]) Soweit es sich um die Betrachtung einer wirtchaftlichen Teilentwicklung handelt (eines Konjunkturverlaufs, der Entwicklung eines Industriezweiges usw.) genügt es, ja ist es aus Gründen der wissenschaftlichen Methodik erforderlich, daß von jenen eigentlich treibenden Kräften abgesehen und nur die Organisation der Untersuchung unterworfen wird. Hier, wo die Richtung der wirtschaftlichen Gesamtentwicklung in Frage steht, ist jene isolierende Methode nicht am Platze.

Uebersicht heute nicht möglich ist, auf die Behandlung des Problems lediglich unter qualitativen Gesichtspunkten. Die wichtigsten Maßnahmen der Kartelle und Konzerne, als der beiden vornehmsten Repräsentanten der gegenwärtigen Konzentration, werden lediglich qualitativ, als solche, untersucht. Auf die quantitative Beeinflussung der gesamten Volkswirtschaft durch sie wird grundsätzlich nicht, sondern nur an einigen Stellen im Vorübergehen eingegangen. Der Stoff wird unter den drei großen Gesichtspunkten: Markt, technische Güterzeugung, Kapitalwirtschaft gegliedert. Auf diesen Gebieten werden die einzelnen Maßnahmen der Organisationen untersucht und hinsichtlich ihrer Bedeutung für eine Rationalisierung des Wirtschaftslebens gewürdigt. Die Vielgestaltigkeit der Erscheinungen innerhalb der Konzentration zwingt dazu, die Besonderheiten der internationalen Organisation sowie einige den Kartellen bezw. den Konzernen ähnliche, aber begrifflich nicht unter diese einzugliedernde Zusammenschlüsse gesondert zu betrachten.

Um den methodischen Mangel, der sich aus der Beschränkung auf die qualitative Seite des Problems ergibt, wettzumachen, ist ein möglichst umfangreiches Material durchgearbeitet worden. Außer den im Literaturverzeichnis angeführten Werken dienten dem Verfasser dabei in großem Maße persönliche Erkundigungen bei Verbänden, Unternehmen und Einzelpersönlichkeiten sowie Verbands- und Geschäftsberichte als Quelle. Aus diesem Material ist das, was sich als typisch erwies, in zahlreichen Beispielen zitiert worden. Im übrigen hat der Verfasser sich vor falschen Verallgemeinerungen möglichst zu hüten bemüht, die gerade bei Betrachtung einer so uneinheitlichen Bewegung, wie sie die gegenwärtige Konzentration der Unternehmungen darstellt, nur zu leicht unterlaufen können. Angesichts der starken Individualität dieser Organisationen darf insbesondere auch nicht ohne weiteres eine als typisch bezeichnete Erscheinung auf die Kartelle bszw. die Konzerne verallgemeinert werden.

Es ist dem Verfasser eine angenehme Pflicht, allen denen, die ihm bei Abfasssung der vorliegenden Arbeit mit Rat und Tat zur Seite standen, seinen tiefempfundenen Dank auszusprechen. Ganz besonders gilt dieser seinem hochverehrten Lehrer Herrn Geh. Reg. Rat Herrn Prof. Dr. Troeltsch für

seine Einwilligung zur Bearbeitung des vorliegenden Themas sowie für die mannigfachen Anregungen und die Förderung, die der Verfasser stets von ihm erfahren hat. Besonderen Dank schuldet der Verfasser auch Herrn Prof. Köppe für das freundliche Interesse, daß er ihm stets entgegengebracht hat.

Teil I.

Theoretische Untersuchung.

I. Die Grundlagen des Strukturwandels der bisherigen Wirtschaftsordnung.

A) Die Entwicklung der sozialen Ideen.

Der Charakter größerer Abschnitte der wirtschaftlichen Gesamtentwicklung wird vor allem bestimmt durch die jeweilige Gestalt dreier Faktoren[1]): Wirtschaftsgesinnung, Wirtschaftstechnik und wirtschaftliche Organisation. Von diesen sind Wirtschaftsgesinnung und Wirtschaftstechnik überwiegend ursächliche Elemente[2]), während die wirtschaftliche Organisation vorwiegend Wirkung jener ist. Eine Untersuchung der organisatorischen Entwickelungstendenzen darf daher an jenen der beiden anderen Faktoren nicht vorübergehen, und zwar soll die Wirtschaftsgesinnung als ideeller und daher im wesentlichen teleologischer Faktor im folgenden den beiden anderen, materiellen und daher lediglich kausal wirkenden Faktoren gegenübergestellt werden.

Die ideellen Kräfte, welche das Wesen einer Wirtschaftsepoche formen, sind, da Wirtschaften ja ein Teil des sozialen Lebens ist, außer in den jeweiligen Ideen der Sittlichkeit insbesondere in den herrschenden sozialen Ideen zu suchen, also in den allgemein philosophischen Anschauungen über das Verhältnis des Individiums zur Allgemeinheit. Am prägnantesten kommt die Fortbildung der sozialen Ideen zum Ausdruck in den Wandlungen der herschenden Staatsauffassung[3]), in

---

[1]) Vgl. Sombart, Der Moderne Kapitalismus 1916, Bd. I, S. 13.

[2]) Es kann nur von einem Ueberwiegen gesprochen werden, denn anderseits ist es wiederum die Wirtschaft, welche der Technik (s. v. Gottl, Technik u. Wirtschaft, im Grundr. d. Soz.-Oek. I, 3 S. 215), aber auch der Wirtschaftsgesinnung die Probleme stellt.

[3]) Der Begriff Staatsauffassung ist hier rein weltanschaulich gebraucht und bedeutet weiter nichts als die allgemeine Auffassung über

deren Schwanken zwischen den beiden Polen des Individualismus und des Universalismus. Die naturrechtliche Auffassung, auf der die große Welle des politischen Liberalismus des 19. Jahrhunderts fußt, sieht in ihrer ausgereiften, individualistischen Fassung[1]) das Wesen des Staates im contrat social, der dem Kriege aller gegen alle ein Ende setzt. Sie fordert dementsprechend möglichste Freiheit des Individuums von den Fesseln des Staates, Beschränkung des Staatszweckes auf die Gewährleistung der Sicherheit der Staatsbürger. Die Aufgaben des Staates sollen sich demnach in der Landesverteidigung, der Rechtspflege und der Schutzpolizei erschöpfen. „Frei sind die Individuen auch im Staate, frei vom Staat und seinen Gesetzen“[2]), das etwa ist die Quintessenz der naturrechtlichen Staatsidee. Bereits in ihrer praktischen Auswirkung im politischen Liberalismus der ersten Hälfte und erst recht der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts wird diese These immer mehr verlassen, wird der Staat immer mehr als „Kulturnotwendigkeit“[3]) erkannt, werden dem Individuum immer engere Schranken zugunsten der durch den Staat repräsentierten Allgemeinheit gezogen. Diese Auffassung kommt indessen noch nicht generell und feierlich programmatisch zum Ausdruck. Erst die Verfassung der jungen demokratischen deutschen Republik von 1919 legt sie fest mit Bestimmungen wie der des Artikels 163 Abs. 1: „Jeder Deutsche hat unbeschadet seiner persönlichen Freiheit die sittliche Pflicht, seine geistigen und körperlichen Kräfte so zu betätigen, wie es das Wohl der Gesamtheit erfordert“, sowie

---

die Grenzen einerseits der Unterordnung des Individuums im Staate, andererseits der Pflichten des Staates gegenüber dem einzelnen Staatsbürger. Nicht zu verwechseln ist hiermit die politische Frage nach der Staatsform.

[1]) Das Naturrecht als solches ist, wenn es seinem Wesen nach auch dazu neigt, nicht individualistisch. So fordern Hobbes und Macchiavelli gerade aus naturrechtlichen Erwägungen den absoluten Staat, strengste Unterordnung des Individuums im Staate.

[2]) Biermann, Die Anschauungen des ökonomischen Individualismus (Staat und Wirtschaft Bd. I) S. 173.

[3]) Einer der hervorragensten Vertreter dieser Auffassung, (der selbst freilich nicht Anhänger des Liberalismus ist) Adolf Wagner, vertritt z. B. ein Eingreifen des Staates in die Wirtschaft „. . um der Kulturgemeinschaft willen“. S. Handwörterb. d. Staatswissensch. 4. Aufl. Art. Staat (in nationalökon. Hinsicht) Ziff. 6 Abs. 9.

den noch zu erwähnenden Beschränkungen der wirtschaftlichen Freiheit durch Art. 153 Abs. 3 usw. In der grundsätzlich gleichen Richtung, wenn auch zu ganz anderen Formen gelangend, bewegt sich die Entwicklung einiger Staaten Europas zum Faschismus, ja auch die Entwicklung des russischen Sowjetstaates[1]): Beschränkung des Individualzugunsten des Sozialinteresses. Enrico Corradini, einer der geistigen Führer des italienischen Faschismus, hat diesen einmal folgendermaßen charakterisiert: „Wie der Teil sich dem Ganzen unterordnet, so das Individuum dem Volke; oder besser: das Individuum überwindet sich im Volke. Die Pflicht tritt an die Stelle des Anspruchs.“[2]) Die Idee der Volksgemeinschaft, von der in Deutschland soviel gesprochen wird, erwächst auf demselben Boden[3]). Am stärksten tritt die Wandlung der Auffassung vom Verhältnis zwischen Individuum und Staat zutage im Verhältnis von Staat und Wirtschaft. Adam Smith forderte, daß sich der Staat auf dem Gebiete der Wirtschaft jeglichen Eingriffs enthalte[4]), widrigenfalls das natürliche Gleichgewicht der Kräfte dort gestört werde, forderte Gewerbefreiheit und freie Konkurrenz. Doch schon der Staat des 19. Jahrhunderts mußte — mit Zustimmung des Liberalismus — das Prinzip der Gewerbefreiheit im Interesse des Schutzes der wirtschaftlich schwächeren Teile der Bevölkerung durchbrechen. Vom Arbeiterschutz ausgehend, führt die Entwicklung, die dem Staate immer größere Eingriffsrechte und -Pflichten in der Wirtschaft zugesteht, über den Ausbau eines besonderen Arbeitsrechtes bis

[1]) Soweit es sich in beiden Fällen um geistige Bewegungen handelt.

[2]) Il nacionalismo italiano, Mailand 1914 S. 239. Vgl. Mannhardt, Faschismus, 1924, S. 125.

[3]) Wenn zwischen der englischen Wirtschaftspolitik des Protektionismus und des Imperialismus, soweit die Nachkriegszeit in Frage kommt, und der gleichzeitigen Entwicklung vom Liberalismus fort auch Beziehungen bestehen (vgl. Charlotte Leubuscher, Liberalismus und Protektionismus i. d. engl. Wirtschaftspolitik seit d. Kriege 1927, insbes. S. 9, 116ff. 171ff. 200ff.), so erscheint die geistige Wandlung des Angelsachsentums vorläufig doch noch wenig eindeutig.

[4]) Auf drei Argumenten beruht dieses Postulat: das Individuum hat ein subjektives Recht auf Freiheit (Locke); das Individuum ist zum Genuß jener Rechte auf Grund seiner natürlichen Anlage sittlich befähigt (Shaftesbury, Hume); jeder Eingriff in die Wirtschaft stört nur deren natürliche Harmonie (Smith).

zur staatlichen Regelung der Kohlen-, Eisen- und Kaliwirtschaft und zum Kampf „gegen den Mißbrauch wirtschaftlicher Machtstellungen", die den Eingriff des Staates nun nicht mehr auf den internen Fabrikbetrieb beschränken, sondern Eingriffe in die Totalität des Wirtschaftslebens darstellen[1]). Aeußerlich findet dieses immer weiter gehende Eingreifen des Staates in die Wirtschaft Ausdruck in der im Deutschen Reich nach dem Kriege erfolgten Schaffung eines besonderen Reichswirtschaftsministeriums. Parallel hierzu verläuft die immer stärkere Betätigung des Staates als industrieller Unternehmer aus anderen als rein fiskalischen Motiven. Nachdem bereits im vorigen Jahrhundert die Verstaatlichung von Post und Eisenbahn erfolgt war, hat sich der Staat neuerdings besonders der Elektrizitätswirtschaft, ferner in starkem Maße auch der jungen Luftfahrt zugewandt.

Die im Wirtschaftsleben zu beobachtende ständige Beschränkung der Freiheit des Individuums durch den Staat wirkt sich besonders aus in einer beginnenden Umwandlung des privaten Rechtes in ein soziales Privatrecht. An erster Stelle ist hier der sich vollziehende Wandel des Eigentumsbegriffes zu nennen. Die neue Anschauung, die Art. 153 Abs. 3 der RV. in den Worten „Eigentum verpflichtet" ausdrückt, steht bereits in schroffem Gegensatz zu der nur 20 Jahre älteren Bestimmung des § 903 BGB.: „Der Eigentümer kann mit einer Sache beliebig verfahren". Wenn jener Artikel der Reichsverfassung auch keine formalrechtliche Verpflichtung des Eigentümers begründet, so ist Art. 153 Abs. 3 RV. immerhin „eine Richtschnur, von welcher der Gesetzgeber bei der privat- und öffentlichrechtlichen Regelung des Privateigentums sich leiten lassen soll".[2]) Wirksames Recht ist dieser Grundsatz z. B. geworden in der Verordnung betr. Maßnahmen gegenüber Betriebsabbrüchen und Stillegungen vom 8. 11. 1920[3]), die bezeichnenderweise im wesentlichen noch heute, Jahre nach Beendigung der Demobilmachung,

---

[1]) Die Einschränkungen der Handlungsfreiheit im Interesse der Erhaltung der Währung sind indessen als staatliche Notstandsmaßnahmen zu beurteilen.

[2]) Anschütz, Kommentar zur RV vom 11. 8. 1919, § 153 Ziff. 7.

[3]) RGBl. 1920 I S. 1901.

gilt[1]). Diese Bestimmungen sind Ausdruck der Wandlung eines Rechtsbegriffes im Volksbewußtsein, die keimhaft schon vor dem Kriege vorhanden war, aber vor allem durch die während des Krieges notwendig werdenden staatlichen Eingriffe in das Privateigentum sehr verstärkt wurde. Es soll in Zukunft kein nach privaten Launen ausnutzbares, sondern nur noch ein durch die Interessen der Gemeinschaft gebundenes Eigentum geben. In noch stärkerer Weise ist heute die Vertragsfreiheit eingeengt. Diese Entwicklung beginnt schon lange vor dem Kriege (Arbeitsrecht!). Die arbeitsrechtlichen Bestimmungen des Handelsgesetzbuchs und der Gewerbeordnung, Arbeitszeitgesetz, Verbindlichkeitserklärung von Tarifverträgen und eine große Anzahl weiterer Gesetze schränken die Freiheit der Vertragskontrahenten aufs schärfste ein. Diese Einengung beschränkt sich indessen nicht auf das Arbeitsrecht, sondern greift hinüber auf immer weitere Gebiete des wirtschaftlichen Lebens. Es braucht nur an den § 4 der Kartellverordnung vom 2. 11. 1923[2]) erinnert zu werden, der den Reichswirtschaftsminister ermächtigt, falls „ein Vertrag oder Beschluß der in § 1 bestimmten Art oder die bestimmte Art seiner Durchführung die Gesamtwirtschaft oder das Gemeinwohl gefährdet", gewisse weitreichende Maßnahmen zu ergreifen. Wesentlich ist hierbei, daß eine Gefährdung des Gemeinwohls schon dann gegeben ist, „wenn in volkswirtschaftlich nicht gerechtfertigter Weise die Erzeugung oder der Absatz eingeschränkt, die Preise gesteigert werden . . .". Weitere Einschränkungen der Vertragsfreiheit bestehen z. B. im Mietrecht usw. Alle diese Beschränkungen der individuellen Freiheit gehen weit über jene Grenzen hinaus, welche seinerzeit das BGB. durch den Begriff der „guten Sitten" setzte. Dieser war eine moralische Grenze, die sich mit einem individualistischen Privatrecht gut vereinen ließ. Die hier erwähnten Einschränkungen sind ausgesprochen antiindividualistisch.

[1]) Die Verordnung wurde verlängert und ergänzt durch die Verordnungen vom 15. 10. 1923 (RGBl. I S. 983), vom 29. 10. 1023 (RGBl. I S. 1036) und vom 25. 3. 1924 (RGBl. I S. 375).

[2]) RGBl. 1923 I S. 1067. Der Reichswirtschaftsminister hat von dem ihm aus § 4 zustehenden Rechte erst kürzlich den Verbänden der Eisenindustrie gegenüber Gebrauch gemacht. VO. vom 26. 1. 1928. Vgl. Dt. Allgem. Ztg. vom 29. 1. 1928.

Diese Tendenzen können nicht ohne Einfluß auf die Gesinnung der wirtschaftenden Menschen sein. Es ist nicht möglich — das liegt in der Natur der Sache —, diesen Einfluß exakt nachzuweisen. Auch ein Vergleich des modernen Unternehmertyps mit demjenigen einer weit genug zurückliegenden Generation kann keine befriedigenden Ergebnisse[1]) liefern. So sind eventuelle besondere Momente zu suchen, die jenen Tendenzen vielleicht entgegenkommen. Solche Momente, die speziell das Denken des Unternehmertums beeinflussen, sind in der Tat vor allem durch zwei Tatbestände gegeben: durch den Verlust der unumschränkten Herrschaft innerhalb des Betriebes infolge der politischen und wirtschaftlichen Erstarkung der Arbeiterklasse und durch die Zusammenarbeit der Unternehmer in den verschiedensten gemeinsamen Organisationen. Der gesetzliche Zwang zur stärkeren Beteiligung der Arbeiter- und Angestelltenschaft an der Regelung bestimmter Betriebsfragen[2]) weist das Unternehmertum mit am stärksten auf die Begrenzung seiner Interessen durch diejenigen anderer Wirtschaftssubjekte hin. Anfangs so gut wie einhellig abgelehnt, wird die Notwendigkeit und Nützlichkeit dieser Regelung heute in immer stärkerem Maße, besonders von der jüngeren Unternehmergeneration, bejaht. Grundsätzlich[3]) bejaht wird die staatliche und gewerkschaftliche Sozialpolitik trotz der mit ihr verbundenen persönlichen Machtbeschränkung des Unternehmertums nicht nur aus Erwägungen sozialpolitischer Natur, sondern weil man allerseits — und das scheint in diesem Zusammenhang das Wichtigere zu sein — immer mehr die wirtschaftliche Notwendigkeit einer leistungs- und zahlungskräftigen Arbeiterschaft erkennt.

Ist es zwar hinsichtlich der Einstellung des Unternehmertums zur Arbeiterschaft und umgekehrt durchaus verfrüht, von einem Solidaritätsgefühl zu sprechen, so hat doch das jahr-

[1]) Deswegen nicht, weil jene Zeit bereits in der heutigen Wirtschaftsstufe enthalten sein, dieselbe Grundtendenz zeigen müßte. Dazu ist die neue Wirtschaftsepoche aber noch zu jung.

[2]) Die gesetzlich vorgesehene Mitwirkung an der allgemeinen Leitung der Geschäfte hat bisher praktisch so gut wie gar keine positiven Ergebnisse gezeitigt. Vgl. u. a. Verhandl. d. Enquete-Ausschusses I, 3,1 S. 280 ff.

[3]) Dadurch wird keineswegs ausgeschlossen, daß dies nicht immer hinsichtlich ihrer einzelnen Akte der Fall ist.

zehntelange gemeinsame Wirken Schulter an Schulter in den verschiedensten Organisationen und Geschäften unter den Unternehmern nicht nur eine Menge fester persönlicher Beziehungen, sondern aus der Erkenntnis der „Interessengleichheit auch Gemeinsamkeitsgefühl“[1]) und „Organisationsgefühl“ geschaffen. Dieses Solidaritätsgefühl[2]) wurde im Kriege stark gefördert und über den Kreis der engsten Fachgenossen hinaus erweitert durch das stärkere Empfinden der nationalen Gemeinsamkeit und die notwendige Zusammenfassung aller produktiven Kräfte, also insbesondere der Produktionsunternehmen, in einer straffen Kriegswirtschaft. Die 1919 endlich gelungene Gründung der umfassenden Organisation des Reichsverbandes der Deutschen Industrie[3]) ist ein Symptom dafür. Vor allem aber sind es die Erfolge der Zusammenarbeit in den Organisationen, die den Blick des einzelnen Unternehmers von „seinem“ Werk auf die Gesamtheit der Branche, auf die ganze Volkswirtschaft gelenkt haben. Es hat sich die Erkenntnis Bahn gebrochen, daß bei einer Einordnung des einzelnen Unternehmens in eine größere Gesamtheit die vereinte Kraft der bis dahin isolierten Unternehmen zu einer aktiven Beeinflussung der scheinbar autonomen wirtschaftlichen Verhältnisse ausgenützt werden kann. So entwickelt sich Solidaritätsgefühl zum Organisationswillen im Sinne eines „gemeinsam Gestalten-wollens“ im Rahmen des Ganzen.

Die von einigen Autoren, insbesondere Rathenau[4]) und Keynes[5]), aus dem Umstande der Trennung von Kapitalbesitz

[1]) Kestner-Lenich, Der Organisationszwang, 1927 S. 48; Liefmann, Kartelle, Konzerne u. Trusts 1927 sagt: „Das Gefühl der Zusammengehörigkeit wird stärker als der Gedanke wirtschaftlicher Gegnerschaft“ (S. 74).

[2]) A. Hoffmann, Die Konzentrationsbewegung i. d. dtsch. Industrie, 1922 S. 4 führt dieses Solidaritätsgefühl vor allem auf „die immer enger werdende Vergesellschaftung, die immer tiefer dringende Funktionsteilung“ zurück. Von Beckerath, Kräfte, Ziele und Gestaltungen .... 1922 S. 68 betont noch die ideelle Wandlung durch „die Herabdrückung in abhängige Stellung, welche das Selbstbewußtsein und den Sinn für Selbstverantwortung und Selbstbehauptung aus eigener Kraft bei vielen Existenzen aus dieser Schicht (kleinere Fabrikanten) gebrochen habe“.

[3]) Wie seine Vorgeschichte als Kriegsausschuß der deutschen Industrie beweist, kann dieser Verband nicht lediglich als Abwehr gegen die sozialistische Flut des November 1918 betrachtet werden.

[4]) Vgl. Rathenau, Von kommenden Dingen S. 143 ff.

[5]) Vgl. Keynes, Das Ende des Laissez-faire, 1926 S. 32 ff.

und Unternehmungsleitung gefolgerte „Tendenz der Großunternehmung, sich selbst zu sozialisieren“[1]), ist dagegen abzulehnen. Die Notwendigkeit der Erzielung privatwirtschaftlicher Rentabilität, das persönliche Selbstbewußtsein und der Unabhängigkeitsdrang der Unternehmungsleiter drängen die Politik der Unternehmung stets in weitgehendstem Maße in ein individualistisches Fahrwasser. Darüber soll indessen nicht übersehen werden, daß die Trennung von Kapitalbesitz und Unternehmungsleitung immer mehr in der von den Unternehmungsleitern getriebenen Politik das Interesse am Geldprofit als letzten Zweck[2]) zugunsten einer stärkeren Betonung des „Werksinteresses“ zurückgedrängt und jenes kapitalistische Interesse umgewandelt hat in ein sachliches Interesse an der Rentabilität der Unternehmung, in ein Mittel zum Zweck. Es liegen hierin Keime einer „Substitution des Grundes“ der Unternehmung in der Richtung stärkerer Betonung der volkswirtschaftlichen Funktion der Unternehmung als Institution zur Güterbeschaffung. Es können hierdurch auch einer Politik des „do ut des“[3]) leichter die Wege geebnet werden, weil die Interessen der Unternehmung unmittelbarer als diejenigen der Aktionäre mit dem Wohlergehen der mit der Unternehmung in Beziehungen stehenden fremden Wirtschaftssubjekte (Lieferanten, Abnehmer . . .) verbunden sind. Als treibender Faktor der geistigen Entwicklung des Unternehmertums hat sich dieses Moment bisher nur in bescheidenem Umfange gezeigt.

Solidaritätsgefühl und Organisationswillen sind die Hauptmerkmale der bisherigen ideellen Wandlung des Unternehmertums. In ihnen kommt zum Ausdruck, daß der Egoismus als W i r t s c h a f t s i d e e immer mehr auch im Kreise der

---

[1]) Keynes a. a. O. S. 32.

[2]) Der von Emil Rathenau sich und seinen Mitarbeitern gesetzte Leitsatz (zit. bei Sombart, Moderner Kapitalismus III, I S. 37) „Wir müssen für die Aktionäre Geld verdienen. Andere Aufgaben haben wir nicht, dafür sind wir angestellt“, mutet heute bereits ganz fremd an.

[3]) Die Entwicklung des service-Gedankens im nordamerikanischen Wirtschaftsleben der jüngsten Zeit darf hier nur sehr bedingt als Beispiel herangezogen werden. Dem service liegen zum großen Teile andere Triebkräfte zugrunde. (vgl. Fritz Tänzler, Aus dem Arbeitsleben Amerikas, 1927 S. 20—21, 167—168).

Unternehmerschaft an Boden verliert[1]). Es wäre indessen falsch, aus dieser psychischen Umbildung allein eine bestimmte wirtschaftliche Entwicklung folgern zu wollen. Hierzu müssen auch die Notwendigkeiten in Betracht gezogen werden, die durch die materiellen Gegebenheiten bedingt werden.

B. Die Entwicklung der Technik.

Wenn für das Verhältnis von Wirtschaft und Technik auch grundsätzlich gilt, daß letztere nur ein Mittel jener, ihre Entwicklung also abhängig ist von den Notwendigkeiten der Wirtschaft, so ist umgekehrt die Wirtschaft doch immer an die Möglichkeiten der Technik gebunden, ja mehr noch: bestimmen die angewandten technischen Verfahren in entscheidender Weise auch ihrerseits das Bild der Wirtschaft, insbesondere deren Organisation. Es braucht nur an die Bedeutung der Verwendung bestimmter Rohstoffe, bestimmter Kraftquellen usw. für den Standort der Produktion, an die Bedeutung des Ueberganges vom Frisch- zum Puddelverfahren und hiervon zur Bessemerei für die Organisation der Eisenindustrie, der Erfindung des Explosionsmotors für das Verkehrswesen usw. erinnert zu werden. Handelt es sich hier überall um qualitative Wandlungen der Technik, so erfordert gegenwärtig die quantitative Entwicklung der technischen Produktionsmittel das Verlassen der bisherigen Bahnen der wirtschaftlichen Organisation. Die Ausweitung des technischen Apparates ist nicht allein dem Kapitalismus zuzuschreiben[2]), sie wird letztlich bedingt durch die Schwierigkeiten der Güterversorgung der wachsenden Bevölkerung. Diese ist nur möglich durch immer intensivere Ausnutzung der von der Natur gebotenen Stoffe und Kräfte. Die landwirtschaftliche Erzeugung muß intensiviert, immer ungünstiger gelegene Lager anorganischer Bodenschätze ab-

---

[1]) Als Triebfeder des wirtschaftlichen Handels des einzelnen ist der Egoismus dagegen nicht in gleichem Maße ausgeschaltet. Vgl. Mitscherlich, Der moderne Wirtschaftsmensch (Weltwirtschaftl. Archiv 1924) S. 40.

[2]) P. Jostock spricht sehr richtig von einem „historischen Zusammentreffen" verschiedener Faktoren. (Der Ausgang des Kapitalismus, 1928 S. 24). Vgl. auch Sombart a. a. O. I S. 439; II. 2 S. 730 ff.

gebaut[1]), die menschliche Muskelkraft immer mehr durch Nutzbarmachung der in der Natur vorhandenen Energien ergänzt und ersetzt werden. Aus ähnlichen Notwendigkeiten ergeben sich die ständige Qualitätsverbesserung, die ständige Steigerung der prozentualen Ausbeuteziffern und die wachsende Bedeutung der Abfallverwertung sowie der Nebenproduktfabrikation. Immer größere Umwege der Produktion werden sodann dadurch notwendig, daß der Mensch von der ihrem Umfange nach begrenzten Basis organischer Stoffe (Holz, Pflanzenfaser . . .), zum Teil überhaupt dem natürlichen Vorkommen von Stoffen sich freizumachen genötigt ist. So wird Holz durch Kohle und Eisen ersetzt, Farbstoffe, Stickstoff, Trieböle usw. im Wege der künstlichen Synthese hergestellt. In allen Fällen müssen gegen früher kostspieligere Methoden angewandt werden. Das erforderliche Mehr an Aufwand entfällt vor allem — und das ist eine Folge insbesondere der Mechanisierung der einzelnen Arbeitsakte, welche eines der wichtigsten Prinzipien moderner Betriebstechnik ist — auf das stehende Kapital[2]). Dieses ist aber, was die Erhaltung seines ökonomischen Wertes angeht, an die Verwendung in dem einmal bestimmten Zusammenhange gebunden. Es läßt sich aus diesem nicht mehr lösen. Ist die betreffende Produktion unrentabel, so bedeutet das in jedem Falle eine Entwertung, wenn nicht gar völlige Vernichtung jenes Kapitals. Infolge des Umfanges des stehenden Kapitals in den modernen Produktionsbetrieben stehen die K o s t e n eines ungebundenen Konkurrenzkampfes zu den Vorteilen aus diesem in keinem Verhältnis mehr.

---

[1]) Dies tritt besonders augenfällig in die Erscheinung in der Abwanderung des Ruhrbergbaus nach Norden, wo das Deckgebirge immer mächtiger wird. Vgl. Spethmann, die Großwirtschaft a. d. Ruhr, 1925 S. 40 ff. „Die tiefsten Schächte liegen im Norden und Nordosten und zwar haben erreicht: Zeche Westfalen . . 1035 m, Zeche Wärme . . 1000 m, Z. Hermann I . . 970 m". (Borchardt, Handb. d. Kohlenwirtschaft, 1925 S. 31.)

[2]) „In der Hüttenindustrie hat das Thomasverfahren riesige Kapitalien immobilisiert. In der Großmetallindustrie kamen durchschnittlich vor dem Kriege 42% des Gesamtkapitals auf Immobilien, 20% auf Maschinen, in der Elektroindustrie 19% auf Immobilien, 38% auf Maschinen". (Metallarbeiterverband, Konzerne der Metallindustrie, 1924 S. 42).

Aus demselben Grunde sind auch die Vorteile der freien Konkurrenz heute geringer zu veranschlagen. Einesteils steigt mit der Zunahme des Anteils des fixen Kapitals am Gesamtkapital der Anteil der fixen Kosten an den Gesamtkosten, wird die Degression der Kosten bei Vermehrung der Produktion verstärkt. Infolgedessen wird die volle Ausnutzung der Produktionskapazität immer ausschlaggebender für die Konkurrenzfähigkeit der Werke[1]). Bei dem zeitlichen Zusammenfallen von wirtschaftlichen Depressionen (d. h. Zeiten verminderter Nachfrage) und Verschärfungen des Konkurrenzkampfes kann es daher sehr leicht vorkommen, daß das technisch vollkommenere Werk infolge der in dieser Zeit eingeengten Produktionsgröße mit höheren Produktionskosten arbeitet und daher unterliegt. Andernteils hat die Größe der Kapitalien, die auf dem Spiele stehen, den Konkurrenzkampf gleichzeitig aus einem technisch-ökonomischen Wettbewerb umgewandelt in einen finanziellen Machtkampf. Nicht die technisch-ökonomische Ueber- bezw. Unterlegenheit ist überhaupt mehr das Entscheidende im Konkurrenzkampf, sondern die Größe der einem Unternehmen zur Verfügung stehenden oder sonstwie erreichbare Kapitalien[2]). Diese entscheiden über die Fähigkeit zum Durchhalten einer Preisdepression. Insbesondere die mittels einer „Sanierung" der alten Firma oder mittels der Uebernahme des gesamten technischen Betriebes aus der Konkursmasse[3]) mögliche finanzielle Wiederaufrichtung unterlegener Werke durch fremde Kapitalbesitzer stellt den volkswirtschaftlichen Nutzen der freien Konkurrenz geradezu in Frage.

Auch von der organisatorischen Seite her drängt die Entwicklung der Technik immer mehr zum Konflikt mit der wirtschaftlichen Organisation. Arbeitsteilung und Massenerzeugung, die gerade ökonomisch gebotene Prinzipien der modernen Technik darstellen, finden eben ökonomischerseits Grenzen ihrer weiteren Durchsetzung. Die horizontale Ar-

---

[1]) Bei Konkurrenzfähigkeit handelt es sich darum, „ob es möglich ist, die Waren zu billigerem Preis als die Mitbewerber auf den Markt zu bringen . .", nur selten um einen technisch-qualitativen Wettbewerb (Troeltsch, Die deutschen Industriekartelle . . 1916 S. 5).

[2]) Vgl. auch v. Beckerath a. a. O. S. 3.

[3]) Hierzu bietet die Wohlfeilheit dieser Anlagen einen starken Anreiz.

beitsteilung führt das einzelne Unternehmen zur Beschränkung auf ganz wenige Produktarten (Spezialisation), deren mengenmäßiger Absatz durch die Größe und Richtung der Nachfrage begrenzt ist. Der technisch-ökonomisch gebotenen Massenerzeugung möglichst nur eines einzigen Produkts in einem Betriebe[1]) steht die Unmöglichkeit gegenüber, zwecks Kostenverringerung eine entsprechende Absatzvergrößerung in diesem einen Produkte zu schaffen. Durch die technische Arbeitsteilung sind ferner vordem zusammengehörige Produktionen auch ökonomisch auseinandergerissen worden, was besonders schwerwiegende Folgen im vertikalen Produktionsgang hat. Da das Prinzip der Massenerzeugung auf jeder Stufe zur Erweiterung der Produktionsmenge drängt, sind Absatzstockungen in der Rohstoff- und Halbfabrikaterzeugung infolge einer Ueberproduktion auf diesen Stufen auf die Dauer unvermeidlich. Hiermit stimmt die Beobachtung überein, daß von einem Umschwung der Konjunktur gerade diese Industrien einschließlich der Produktionsmittelindustrien am stärksten betroffen werden. Aus dem Zirkel: notwendige Kostenverminderung, daher Spezialisation und Massenerzeugung — Unmöglichkeit des Absatzes der spezialisierten Massenerzeugung — Rückkehr zur Produktion möglichst vieler Güter, daher Kostenerhöhung, gibt es bei isoliertem Handeln voneinander völlig unabhängiger Unternehmen keinen Ausweg. Da alle Unternehmen sich in der gleichen Lage befinden, wird diese durch die freie Konkurrenz eher noch verschärft. Unter marktwirtschaftlichem Gesichtswinkel gesehen, kann man hier von einer relativen Marktverengung sprechen, so paradox es zunächst erscheinen mag, von einer Marktverengung zu sprechen in einer Zeit, in der die Entwicklung der Verkehrstechnik die Entfernungen ins Ungeahnte zusammenschrumpfen läßt.

C. Die Aenderung der Struktur der Märkte.

Die Tendenz zur Marktverengung erfährt noch von anderer Seite Nahrung. Zunächst durch die Tendenz zur

[1]) Zwar schießt die These H. Fords (Mein Leben und Werk S. 236): „Keine Fabrik ist groß genug, um Zweierlei herstellen zu können“ weit über das Ziel hinaus, doch steckt in ihr ein wahrer Kern.

Ueberkapitalisation[1][2]). Diese ist ein Problem der volkswirtschaftlichen Kapitalverteilung. Die Auswahl der Industrien und Unternehmen, in denen der Kapitalist sein Kapital zu investieren gedenkt, geschieht nach rein privatwirtschaftlichen Gesichtspunkten. Dem Prinzip des volkswirtschaftlich Rationalen wird, soweit überhaupt, nur unbewußt, Rechnung getragen. Ebenso geschieht die Verteilung des Einkommens auf den Kauf von Konsum- und von Produktivgütern zwar nicht willkürlich, denn die Zinshöhe bestimmt in gewissem Grade auch die Größe des angebotenen Kapitals,[3]) aber doch auch nur empirisch. Man kann hiergegen einwenden, daß ein Kapitalüberangebot die Zinssätze drücke, und das Zuviel ins Ausland abfließe, doch zeigt die international verschieden hohe Zinsrate, daß ein Ausgleich der internationalen Kapitalmärkte nur sehr bedingt stattfindet. Auch der Einwand, daß ein Teil des langfristige Anlage suchenden Kapitals von den Banken nach dem kurzfristigen Geldmarkt abgeleitet werde, dessen internationaler Ausgleich leichter erfolge, ist nicht stichhaltig. Selbst wenn man von einer Prüfung der dabei gemachten Voraussetzung absieht, bleibt einerseits eine Senkung des Zinsniveaus am Kapitalmarkt bestehen, welche die Unternehmer nicht unausgenutzt lassen werden, andererseits sind die dann reichlicher gegebenen kurzfristigen Kredite stets in Gefahr, einzufrieren. Zieht man außerdem noch die optimistische Mentalität des Unternehmers hinsichtlich der weiteren Entwicklung seines Werks in Betracht, so ist die Gefahr einer Ueberkapitalisierung nicht von der Hand zu weisen. In einigen Industrien

---

[1]) v. Beckerath a. a. O. S. 3 spricht davon, „daß durch den raschen Fortschritt der Technik die Produktivität in vielen Industrien über die Aufnahmefähigkeit der Märkte hinausgewachsen war", was offenbar auch er auf eine Überkapitalisation zurückführt, denn an anderer Stelle (Kartellprobleme d. Gegenwart S. 34) kennzeichnet er die „normale Wirtschaftslage" mit der „ständigen Tendenz zur Überkapitalisation".

[2]) Überkapitalisation ist zwar nicht identisch mit Übersetzung, doch pflegt letztere regelmäßig insofern eine Ueberkapitalisation darzustellen, als sie bedeutet, daß die gesamte Kapitalinvestition in dieser Industrie zu hoch ist. Umgekehrt braucht dagegen mit einer Überkapitalisation keine Übersetzung verbunden zu sein.

[3]) Nämlich soweit nicht natürliche physische und psychische Bedürfnisse die Größe des Konsums bestimmen.

ist eine Ueberkapitalisation ganz offenkundig. Hier ist bereits für die Vorkriegszeit vor allem die deutsche Kaliindustrie zu nennen[1]). Aehnlich, wenn auch nicht ganz so kraß, lagen die Verhältnisse in der Zementindustrie[2]), im Maschinenbau u. a. Ueber die Ausnutzbarkeit der Produktivität der investierten Kapitalien, besonders in den Produktivgüterindustrien, entscheidet letztlich die Größe der Nachfrage nach Konsumtivgütern. Marktwirtschaftlich bedeutet Ueberkapitalisation daher relative Verengung des Marktes.

Dieses Problem wurde so lange nicht akut, als die Produktion in der Möglichkeit immer weiterer räumlicher Expansion ein Ventil besaß. Soweit dieses Ventil mit dem Export identisch ist, wird es immer enger. Der Grund hierfür ist in dem in den letzten Jahrzehnten zu beobachtenden Uebergange immer weiterer Staaten vom Ackerbau- zum mehr oder minder ausgeprägten Industriestaat zu suchen, wodurch an allen Enden der Welt neue industrielle Konkurrenz entsteht. Der Weltkrieg hat diese Entwicklung außerordentlich beschleunigt. Am markantesten ist diejenige der Vereinigten Staaten von Nordamerika, deren Roheisenproduktion in den Jahren 1908—1926 von 16,2 auf 40 Millionen t stieg[3]) und mit letzterer Ziffer ebenso wie hinsichtlich der Stahlerzeugung die gesamte europäische Erzeugung überflügelte[4]). Japan ist auf dem besten Wege zu einer ähnlichen Entwicklung[5]). In China, Indien, Rußland und einigen anderen (Südamerika!), vor allem an unerschlossenen Bodenschätzen reichen Ge-

---

[1]) Nach einer Schätzung Liefmanns a. a. O. S. 83 waren in der deutschen Kaliindustrie statt „eines Dutzends leistungsfähiger Werke mit vielleicht 100 Millionen Anlagekapital . . schon vor dem Kriege nahezu 2 Milliarden Mark in dieser Industrie investiert, . . die ungeheuerlichste Überkapitalisation, die vielleicht je in einem Gewerbe vorgekommen ist."

[2]) Vgl. Kartellrundsch. 1926 S. 35; ferner Madelung, Die Entwickl. d. dtsch. Portlandzementindustrie, 1913 S. 51 u. 58 sowie G. Kühn, Die Zementindustrie, 1927 S. 54 und 75.

[3]) Stat. Jahrb. d. f. Dtsch. Reich 1927 S. 57*. Die Roheisenerzeugung der wichtigsten europäischen Roheisenproduzenten (England, Deutschland, Frankreich, Belgien, Luxemburg, Saar) stieg in derselben Zeit nur von 26,98 auf 29,1 Millionen t.

[4]) Vierteljahrsh. z. Konjunkturforsch. 1927/28 Heft 1 S. 50.

[5]) Roheisenproduktion 1908 42 000 t., 1926 864 000 t.; Kohlengewinnung 10,1 bezw. 29,2 Mill. t. (Stat., Jahrb. f. d. Dtsch. Reich 1927 S. 47 und 57).

bieten liegen die natürlichen Bedingungen so günstig, daß eine gleiche Entwicklung zum Industrialismus auch dort nur eine Frage der Zeit sein kann[1]). Es wäre falsch, aus der Tatsache, daß ein überspannter Protektionismus heute vielfach lebensunfähige Industrien züchtet, dieses Urteil über die Lebensfähigkeit jener Industrien allzusehr zu verallgemeinern. Es läßt sich nicht leugnen, daß der Spielraum, den der Auslandsmarkt in früheren Zeiten zum Ausgleich der Ueberproduktion auf den europäischen Binnenmärkten bot, immer mehr schwindet. Ist der amerikanische Binnenmarkt erst einmal gesättigt, so spitzt sich diese Situation noch mehr zu. Es handelt sich hier um eine durch die Entwicklung des Kapitalismus bedingte absolute Verengung der Märkte. Deren augenblickliche Verschärfung durch den Kaufkraftausfall am Weltmarkt infolge der Wertevernichtung im Weltkriege ist exogener Natur und daher hier nicht zu behandeln[2]). Um es nochmals zu betonen: die Epoche der wirtschaftlichen Expansion geht infolge der immer stärkeren Ausdehnung des Industrialismus in der ganzen Welt ihrem Ende entgegen.

Noch nach einer weiteren Richtung ist die Entwicklung der Marktstruktur beachtenswert. War ursprünglich der Markt, für den produziert wurde, räumlich noch verhältnismäßig eng, erst hinsichtlich weniger Erzeugnisse die staatlichen Grenzen überschreitend, und der Umfang der Marktproduktion durch ein noch verhältnismäßig starkes Kunden-

[1]) Der prozentuale Anteil Europas an der Weltproduktion sank von 1913—1924: Kupfer 13 auf 6%, Blei 29 auf 19%, Zink 42 auf 22%, Zinn 4 auf 1%, Aluminium 55 auf 51% (Harms, Strukturwandlungen der Weltwirtschaft im Weltwirtsch. Arch. Bd. 25 S. 8), Roheisen 62 auf 50% (1925), (Stat. Jahrb. d. Dtsch. R. 1927, 57*). Indien, dessen Roheisenproduktion vor 30 Jahren noch gleich Null war, ist heute, wenn man von dem Roheisenaustausch in Westeuropa absieht, der zweite Roheisenexporteur der Welt (Vierteljahrshefte f. Konjunkturforsch. 1927/28, Sonderh. 1 S. 62). — Die Kapitalanlagen allein der Vereinigten Staaten in Zentral- und Südamerika, „von denen der weitaus größte Teil der weiteren wirtschaftlichen Erschließung dieser Länder gedient hat", stiegen von 3 (1914) auf 18 Milliarden Mark. (Harms a. a. O. S. 11.) Vgl. auch Tuckermann, Die Neuindustrialisierung der Welt (Schriften des Vereins für Sozialpolitik, 1926, Bd. III S. 3—54); ferner Schriften d. Vereins f. Sozialpolitik Bd. 172, insbesondere S. 101 ff.

[2]) Sombart (a. a. O. Bd. III, 2 S. 563) führt die gegenwärtige Weltkrisis ganz auf den Weltkrieg zurück und leugnet jeden Zusammenhang mit der Entwicklung des Kapitalismus, weil es sich um keine rhythmische Krisis handelt; diese Auffassung geht zu weit.

geschäft (auch der Fabrikunternehmen) begrenzt, so ist heute fast jede Ware zum Welthandelsprodukt geworden. Eine der wichtigsten Wirkungen dieser Ausdehnung der Märkte ist ihre Unübersehbarkeit. Damit ist eine wichtige Voraussetzung der Selbstregulierung der Wirtschaft bei freier Konkurrenz gefallen. Wenn v. Beckerath[1]) berichtet, daß „sich z. B. in der Papierindustrie herausgestellt habe, daß . . . eine kleine Gruppe spekulativer Händler in der Lage war, mit relativ geringfügigem Material den Weltmarkt unter schwersten Druck zu setzen und die Preise unter die Selbstkosten der verschiedenen nationalen Industrien zu werfen", indem sie „eine Industrie gegen die anderen ausspielten", so ist das nur ein einzelnes Symptom der Undurchsichtigkeit der Märkte; deren Folge ist vor allem, daß die Preishöhe nur noch unvollkommen ihre Funktion als Wegweiser der Produktion erfüllt, weil sie dem einzelnen Produzenten bezw. Konsumenten gar nicht mehr das effektive Verhältnis von Angebot und Nachfrage zu dokumentieren vermag.

Schließlich hat sich die Struktur des Marktes gewandelt durch eine qualitative und quantitative Wandlung der Konkurrenz. Die Konkurrenz der Produzenten ist verhältnismäßig gleichwertig geworden. Bis in das letzte Drittel des letzten Jahrhunderts hinein konkurrierten noch in den wichtigsten Industrien Großbetrieb und Kleinbetrieb, Maschinen- und Handwerkserzeugnis nebeneinander[2]). Traten auf einem Markte die Produkte unmittelbar nebeneinander in Wettbewerb — der technisch-ökonomische Ausdehnungsdrang der Fabrik erzwang diesen Fall nach und nach auf allen Gebieten —, so stand das Ergebnis von vornherein fest. Die Kleinbetriebe und speziell das Handwerk wurden so in jener Epoche aus gewissen Industrien immer mehr verdrängt, das Handwerk sogar fast völlig von der eigentlichen Gütererzeugung ausgeschlossen. Diese Entwicklung ist seit dem Ende des 19. Jahrhunderts im wesentlichen beendet, und wir sind nun in eine neue Phase eingetreten, die des ausschließlichen Wettbewerbs der mit den Mitteln moderner Technik ausgestatteten Unternehmen untereinander.

[1]) v. Beckerath a. a. O. S. 37.

[2]) Vgl. v. Beckerath, Industrielle Kartellprobleme S. 5. u. 22, ferner Hilferding, Das Finanzkapital, 1910, S. 228.

Die quantitative Wandlung der Konkurrenz der Produzenten hat verschiedene Ursachen[1]: das Mißverhältnis zwischen Absatz und technischer Leistungsfähigkeit[2], die relative Uebervölkerung und die Aufhebung räumlicher Schranken durch die moderne Verkehrstechnik. Die Bevölkerungszunahme[3] fällt dadurch doppelt ins Gewicht, daß sie sich, besonders soweit Europa betrachtet wird, infolge der gleichzeitigen Konzentration der Bevölkerung in den Städten hauptsächlich auf die industriell und kommerziell tätige Bevölkerung erstreckt. Wohl mildert die Dezentralisation mancher Märkte die Verschärfung des Konkurrenzkampfes; gerade für die wichtigsten Erzeugnisse wird dieses Moment aber durch die modernen Verkehrserleichterungen wieder aufgehoben. Nichts kann dies besser beleuchten als die Tatsache, daß heute in fast allen Läden Waren aus aller Herren Länder angeboten werden. Durch diese quantitative Steigerung der freien Konkurrenz werden deren Wirkungen verzerrt. Aus einem Ansporn zum technisch-ökonomischen Fortschritt wird sie Mittel eines reinen Macht- und Existenzkampfes zwischen qualitativ Gleichwertigem. So verliert auch von dieser Seite her die freie Konkurrenz ihre Wirkung im Sinne einer Auslese nach dem t e c h n i s c h - ökonomischen Können.

D. Z u s a m m e n f a s s e n d e s E r g e b n i s.

Bei Betrachtung der Grundlagen einer etwaigen grundsätzlichen Umgestaltung der Wirtschaft ergibt sich demnach folgendes: die Entwicklung der sozialen Einstellung des Menschen geht immer mehr dahin, das soziale Geschehen nicht vom Standpunkt des autonomen Individuums zu betrachten, sondern den einzelnen Menschen und den einzelnen Vorgang in diesem Geschehen als gliedhaften Teil des Ganzen aufzufassen. Das treibt zur Unterordnung der Individualinteressen unter die der Gesamtheit und damit zum Zusammenschluß, ebnet aber auch einer gemeinsamen aktiven Gestaltung des

---

[1]) Vgl. Troeltsch a. a. O. S. 5. Liefmann, a. a. O. S. 26.

[2]) Siehe oben S. 28—29.

[3]) Die Bevölkerung Europas wuchs von 1800 (187 Millionen) bis 1910 (449,6 Millionen) um ca 140%, diejenige der Vereinigten Staaten in der gleichen Zeit (5,3 bezw. 92 Millionen) um ca 1725%. (vgl. Handwörterb. d. Staatswissenschaften, 4. Aufl. Artikel: Bevölkerungswesen.)

wirtschaftlichen Gesamtgeschehens den Weg. Unmittelbare Notwendigkeiten ergeben sich aus der Entwicklung der materiellen Grundlagen der Wirtschaft. Die quantitative Entwicklung des technischen Apparates drängt einerseits zum Zusammenschluß der allein zu schwachen Kräfte, fordert aber vor allem wegen der durch sie mit dem freien Konkurrenzkampf verbundenen Kosten die Abkehr von der empirischen Anpassung der Produktion an den Bedarf. Durch die Unmöglichkeit, ein falsch investiertes Kapital wieder flüssig zu machen und durch die Verdrängung der Leistungskonkurrenz durch die Gewaltkonkurrenz[1]) sind die wichtigsten Voraussetzungen für die nützliche Anwendung jener empirischen Handregel[2]) des Laissez-faire beseitigt. Das wiegt umso schwerer, als auch die Entwicklung der technischen Organisation sowie der Strukturwandel des Marktes immer mehr zum Konflikt mit der bisherigen Wirtschaftsorganisation, zu einer Anpassung der Produktion an den effektiven Bedarf, sowie zu einer Anpassung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit (d. h. Senkung der Kosten) an die technische Produktionskapazität drängen. Die Strukturwandlungen des Marktes sind seine relative bezw. absolute Verengung, seine Unübersichtlichkeit sowie die Umwandlung der Konkurrenz. Die wirtschaftliche Entwicklung ist seit dem Beginn des 20. Jahrhunderts, erst recht aber seit dem Weltkriege, in ein Stadium eingetreten, in dem die Handregel des Laissez-faire für die Organisation der Volkswirtschaft nicht mehr ausreicht, indem es notwendig wird, das wirtschaftliche Geschehen vom Zufälligen zu befreien und bewußt nach dem Gesichtspunkte volkswirtschaftlicher Rationalität zu gestalten.

---

[1]) Zur Terminologie vgl. Sombart a. a. O. III, 2 S. 557 ff.

[2]) Cairnes erklärte 1870 in seiner Antrittsvorlesung an der Londoner Universität sogar: „Der Grundsatz des Laissez-faire hat überhaupt keine wissenschaftliche Grundlage, sondern ist bestenfalls eine handliche Gewohnheitsregel". (zit. bei Keynes, Das Ende des Laissez-faire S. 20). In der Tat sind es trotz aller philosophischer Fundierung ja wesentlich praktische Erwägungen (die Notwendigkeit, die durch den Merkantilismus „angekurbelte" kapitalistische Wirtschaft von den Fesseln eben des Merkantilsystems zu befreien, die Quesnay, A. Smith, Ricardo usw. zur Forderung des Laissez-faire veranlaßten. Vgl. auch Keynes a. a. O. S. 27.

II. Zur Kritik der Planwirtschaftssysteme (der sozialistischen Kollektivwirtschaft nach Marx, der Gemeinwirtschaft nach Wissell und v. Möllendorf, der Planwirtschaft Rathenaus, der Industriegemeinschaft von Ungern-Sternbergs.

A. Zur Problemstellung dieser Autoren.

Das Problem bewußt rationaler Wirtschaftsgestaltung als solches ist kein neues, obgleich es erst seit dem Vorliegen der geschilderten Tatbestände der wirtschaftlichen Entwicklung praktisch akut geworden ist. Schon zu Beginn und in der Mitte des vorigen Jahrhunderts haben sich sozialistische Autoren mit ihm befaßt. In der oben gewählten allgemeinen Formulierung ist das Problem indessen kein spezifisch sozialistisches. Organisation der Wirtschaft und Sozialismus sind keineswegs identisch[1]). In seiner jeweiligen theoretischen oder literarischen Formulierung weist das Problem allerdings beachtliche Varianten auf, welche für seine Lösung bedeutungsvoll sind. Im wesentlichen lassen sich vier Versuche zur Lösung unterscheiden: die Systeme der sozialistischen Kollektivwirtschaft, von denen das Marx'sche hier behandelt wird, das Gemeinwirtschaftssystem des früheren Reichswirtschaftsministers Wissell und seines Mitarbeiters v. Möllendorf, das Planwirtschaftssystem Walther Rathenaus und das System der Industriegemeinschaft nach v. Ungern-Sternberg. Die weiteren Nuancierungen, insbesondere des ersten Systems, sollen hier nicht erörtert werden. Gemeinsam ist diesen Systemen, daß bei ihnen allen der Gedanke volkswirtschaftlich-rationaler Wirtschaftsgestaltung vermengt ist mit anderen Problemen, insbesondere dem der gerechten Verteilung des volkswirtschaftlichen Ertrages. Infolgedessen steht in ihnen allen bei der Bestimmung des Rationalen das Interesse der Konsumentenschaft im Vordergrunde. Der Grad der Bedeutung, der dem Verteilungsproblem zugebilligt wird, ist andererseits das, was jene Systeme am grundlegendsten voneinander unterscheidet.

In der sozialistischen Kollektivwirtschaft ist die nach rationalen Gesichtspunkten erfolgende Wirtschaftsleitung nur Mittel im Dienste des Verteilungsproblems. Da dessen

[1]) Vgl. auch v. Beckerath s. a. O. S. 16.

Lösung zeitlich aber bedingt ist durch die sozialistische Revolution, die am Ende der nach Marx sich zwangsweise vollziehenden Entwicklung des Kapitalismus steht, ist das Ziel der sozialistischen Kollektivwirtschaft ein völlig abstraktes, rein ideenmäßig ohne Bezug auf akute konkrete Wirtschaftstatbestände. Ja mehr noch, dieses Ziel als solches ist für Marx gar kein Problem mehr, sondern bereits im Kapitalismus gelöst durch die Konzentration des Eigentums an den Produktionsmitteln in immer weniger Händen[1]). Nur aus diesem Grunde ist es zu verstehen, daß sich Marx über die positive sozialistische Gesellschafts- und Wirtschaftsordnung so gut wie garnicht ausläßt.

Für Wissel-Möllendorf ist dagegen die rationale Ordnung des Wirtschaftslebens ein ganz konkretes Ziel, ein Sofortprogramm, das, an ganz konkrete Tatbestände der unmittelbaren Nachkriegszeit anknüpfend, zur sozialistischen Wirtschaft überleiten soll. Nicht Mittel des Sozialismus, sondern Mittel zum Sozialismus. Als Sofortprogramm ist das System verknüpft mit ganz konkreten Einzelproblemen der gegenwärtigen Wirtschaft, insbesondere mit dem Wiederaufbauproblem (Außenhandels-, Devisenpolitik . . .). Daher muß Wissell naturgemäß im Augenblick Konzessionen an die bestehende Wirtschaftsordnung machen. Rein politische Momente sprechen mit, wenn Wissell die Notwendigkeit der Durchführung seines Systems einmal mit den Worten begründet: „Die sozialistischen Ideen sind heute so in die Hirne der Arbeiterschaft gedrungen . ., daß damit jede, auch eine bürgerliche Regierung, rechnen muß“[2]).

Bei Rathenau tritt das Verteilungsproblem in den Hintergrund. Es kommt noch zum Ausdruck in der Art, wie er den Gewinn der Berufsverbände zu verteilen gedenkt, in der Beteiligung der Arbeiter und der Verbraucher an der Verwaltung der Berufsverbände (und damit der Einkommensverteilung) usw.[3]). Es tritt jedoch schon deswegen zurück, weil,

---

[1]) Die Unterscheidung zwischen Vermögens- und Betriebskonzentration kennt Marx noch nicht.

[2]) Wissell, Kritik und Aufbau, S. 60; vgl. auch ders.: Praktische Wirtschaftspolitik S. 4.

[3]) Vgl. Rathenau, Die neue Wirtschaft S. 58; ders., Autonome Wirtschaft S. 23

wie Rathenau selbst kritisiert, durch eine bloße Neuordnung der Verteilung nicht mehr Güter geschaffen werden können. Doch nicht um eine Steigerung des Wohlstandes als letzten Zweck geht es Rathenau, sondern — und hier ist die Idee einer rationellen Wirtschaft nach einer neuen Seite hin entwickelt — um ein ethisches Ziel, die Schaffung einer neuen Wirtschaftsgesinnung. „Das Ziel aber, zu dem wir streben, heißt menschliche Freiheit“[1]). In diesem Satze kulminiert für Rathenau das Problem. Die von ihm entworfene Organisationsform der Wirtschaft ist weiter nichts als „pragmatische Verwirklichungsform des Gedankens: daß Seelenrichtung des Lebens und Durchgeistung der mechanischen Ordnung das freie Spiel der Kräfte zum voll bewußten, freien und menschenwürdigen Kosmos gestaltet“[2]). Dieses Problem ist nach Rathenau nur zu lösen durch eine Steigerung des Wirkungsgrades menschlicher Arbeit[3]). Da Rathenau zur Realisierung seines Programms eine entsprechende Entwicklung der Wirtschaftsgesinnung verlangt, so steht sein System insofern im Gegensatz zu demjenigen Wissels[4]).

Am stärksten wirtschaftsorganisatorisch pointiert ist die Idee der Industriegemeinschaft von Ungern-Sternbergs, doch vermag auch diese sich infolge der von ihrem Autor selbst anerkannten[5]) Abhängigkeit von Rathenau nicht von der Idee

---

[1]) Rathenau, Von kommenden Dingen S. 69. Dort heißt es auch: „Die Arbeit wird nicht Selbstzweck, aber Menschenpflicht“. Vgl. auch a. a. O. S. 58 und 68. — „Die technich dienende Verrichtung: das wuchernde Geschlecht zu nähren und zu erhalten, wird von der mechanisierten Ordnung zulänglich geleistet“ (a. a. O. S. 47).

[2]) Rathenau, Von kommenden Dingen S. 50; vgl. auch ders., Mechanik des Geistes S. 305.

[3]) Rathenau, Die neue Wirtschaft S. 27.

[4]) Rathenau hielt eine derartige Gesinnungswandlung zum Teil für durch den Krieg gegeben. „. . . sie alle sind wissend geworden . ., unbewußt und unbemerkt erhebt sich die Erkenntnis: was geschehen ist, das kann nicht mehr mit überkommenen Gewinnen und Opfern gerechtfertigt und gesühnt werden . . . Nur aus dem Innern, aus dem tiefsten Gewissen der Welt kann Erlösung hervorbrechen . . .“ (Die neue Wirtschaft S. 86). Aus diesem Grunde ist es auch kein Widerspruch, daß er andererseits an die Notwendigkeiten aus dem Kriegsgeschehen anknüpft, insbesondere, als er vermeidet, einzelne Probleme der Kriegs- und Nachkriegszeit (wie Wissell) zur Erörterung zu stellen.

[5]) v. Ungern-Sternberg, die Industriegemeinschaft, 1925, S. VI.

der Gemeinwirtschaft, die als Verteilungsproblem gestellt wird, freizuhalten. Die „als freiheitsraubend empfundene wirtschaftliche und politische Abhängigkeit von den Privatmonopolen“ wird abgelehnt, weil nur „ein beschränkter zahlungsfähiger“, nicht aber der ganze „latent vorhandene Bedarf“[1]) bei einer privatmonopolistischen Wirtschaftsorganisation befriedigt werde. Bemerkenswert ist die hier zum ersten Male zu beobachtende stärkere Betonung der technisch-ökonomischen Seite des Problems, doch hindert diese v. Ungern-Sternberg nicht, grundsätzlich auch für sein System den Begriff des volkswirtschaftlich Rationalen in starkem Maße mit dem im Interesse der Konsumenten Zweckvollen gleichzusetzen.

B. Die Grundzüge der vorgeschlagenen Organisationen.

Nur aus diesen Besonderheiten der Problemstellung ist ein Verständnis der von den vier Autoren gewählten Formen der Wirtschaftsorganisation möglich. Gemeinsam ist ihnen allen die Beteiligung des Staates an der Leitung der Wirtschaft. Die letzte Bestimmung darüber, was „rational“ ist, ruht beim Staate. Gradmäßige Unterschiede hierin geben den Maßstab für einen Vergleich der Organisationen ab. Es ergibt sich eine Skala von der Identifizierung von „Staat“[2]) und Wirtschaft in der sozialistischen Kollektivwirtschaft bis zur bloßen Beaufsichtigung der autonomen Wirtschaftsorganisationen bei Rathenau und v. Ungern. Parallel hierzu nimmt der Umfang der Organisation der Wirtschaft ab.

In der zukünftigen sozialistischen Gesellschaft nach Marx ist die Wirtschaft streng zentralistisch aufgebaut[3]). An einer zentralen Stelle, mag man sie — wie der im allgemeinen als authentischer Interpret von Marx anerkannte Kautsky — Staat oder sonstwie nennen, laufen die Fäden des gesamten Wirtschaftslebens zusammen, nämlich einerseits die Nachrichten

---

[1]) v. Ungern-Sternberg a. a. O. S. 98.

[2]) Streng formuliert, gibt es in der sozialistischen Gesellschaft keinen Staat mehr, da für Marx jeder Staat nur Klassenstaat ist, der in der sozialistischen Gesellschaft notwendig „abstirbt“. Genauer, ist es also die organisatorisch geeinigte Gemeinschaft der Individuen, welche hier wirtschaftet.

[3]) Vgl. Kommunistisches Manifest, Wien 1926, S. 24—25.

über den lokal festgestellten Bedarf, andererseits gehen von hier die Verfügungen über die gesamte Produktion aus. Wenn Kautsky später[1]) besondere Organisationen für jeden Produktionszweig wie für die Konsumentenschaft schaffen wollte, so sind diese doch nur als Organisationen mit fachlich und örtlich beschränktem Wirkungskreis und in Abhängigkeit von der zentralen Organisation zu denken. Mit dem Begriff der sozialistischen Gesellschaft ist eine Gruppenbildung, die immer der Anstoß zu einer neuen Klassenbildung sein könnte, unvereinbar. Die eigentliche Leitung der gesamten Wirtschaft erfolgt von o b e n , statt, wie in der anarchischen unternehmungsweisen Wirtschaft, von der entgegengesetzten Seite her. Wirtschaften wird daher notwendig zu einer Angelegenheit des Bürokratismus, insbesondere, da auch der Konsum von dieser zentralen Reglementierung erfaßt wird.

Dieser starke Zentralismus wird von den übrigen Autoren — übrigens in starkem Maße auch von Sozialisten wie Neurath — abgelehnt und ersetzt durch den Gedanken der fachlichen Selbstverwaltung der Wirtschaft unter staatlicher Kontrolle. Diese Autoren fußen eben auf ganz anderen Grundlagen. Sie rechnen mit den Gegebenheiten des Kapitalismus, belassen insbesondere, zumindest zunächst (Wissell: Reichsvermögensbank!)[2]), die Institution des Privateigentums. Das Schwergewicht der Wirtschaftsleitung liegt bei Wissell in den sog. Wirtschaftsbünden. Das sind organisatorische Zusammenschlüsse ganzer Wirtschaftszweige (Landwirtschaft, chemische Industrie . . .), in denen Arbeitgeber, Arbeitnehmer, Handel und Konsumenten in gleicher Weise vertreten sind[3]). Den Bünden liegt die „Leitung der Wirtschaft auf ihren Fachgebieten ob, insbesondere die Regelung der Rohstoffbeschaffung . ., Verbesserung der Arbeitsmethoden . ., Absatzrege-

---

[1]) Kautsky, Sozialisierung, S. 16 ff.

[2]) Aus den Mitteln dieser Bank sollen die „sozialisierungsreifen" Industrien in das Eigentum des Staates überführt werden. Auf die Wirtschaftsleitung hat die Bank keinen Einfluß. Vgl. Wissell, Prakt. Wirtschaftspolitik S. 117 ff.

[3]) Als Gesamtunternehmen können diese Organisationen jedoch keinesfalls angesehen werden. Dazu sind sie zu heterogen zusammengesetzt, fehlt ihnen des Wesentlichste an der Unternehmung, die Freiheit der Entscheidung.

lung . ., Ausgleich sozialer Gegensätze . ."[1]). Ihnen können besondere Reichskommissare beigegeben sein, welche die Verbindung mit dem Reichswirtschaftsministerium und dem Reichswirtschaftsrat aufrechterhalten sollen, die ihrerseits die „oberste Leitung" der Wirtschaft innehaben. Also sind die Wirtschaftsbünde in ihren Entschließungen nicht unabhängig, sondern (und das wird vor allem bei grundsätzlichen Fragen[2]) der Fall sein) an die Weisungen der Zentralinstanzen gebunden. Ihr Wirkungskreis ist also nicht zu vergleichen mit dem verwaltungsrechtlichen „eigenen Wirkungskreis der Gemeinden", sondern eher mit deren „staatlich übertragenen Wirkungskreis". Des weiteren sind aber auch die sehr umfassenden Wirtschaftsbünde ihrerseits bereits Zentralinstanz für die nachgeordneten Wirtschaftsverbände. Diese sind analoge Zusammenschlüsse der einzelnen Zweige innerhalb der Wirtschaftsbünde. Ist schon der Wirkungskreis dieser Verbände, wie aus der Aufzählung der den Wirtschaftsbünden zugewiesenen Aufgaben hervorgeht, sehr eingeengt[3]), so ist innerhalb ihrer selbst das einzelne Unternehmen völlig zum bloßen technischen Betrieb herabgesunken[4]).

Das Rathenausche Organisationssystem hat mit dem Wissellschen starke Aehnlichkeit, trotzdem Rathenau die neue Wirtschaft infolge seiner Ablehnung des Sozialismus viel stärker auf den Schultern des Unternehmers ruhen lassen will. Das Schwergewicht der Organisation liegt auch bei ihm in horizontalen fachlichen Zusammenschlüssen, und zwar

[1]) Wirtschaftsprogramm d. Reichswirtschaftsministeriums vom 7. 5. 1919, Anlage 1 Ziff. 8 (zit. bei Wissell, Praktische Wirtschaftspolitik S. 115).

[2]) Das Reichswirtschaftsministerium „wird nur die für das Allgemeinwohl erforderlichen Direktiven geben, und auch das nur so weit, wie die gedachte Zentrale . , der Reichswirtschaftsrat, nicht selbst diese Direktiven geben kann". (Wissel, Pr. Wirtsch.-Pol. S. 10). Der Reichswirtschaftsrat erhält jedoch „die Kompetenz der Kompetenzen, d. h. das Recht, jede wichtige Entscheidung und Angelegenheit an sich zu ziehen". (!) (Wissell, Kritik u. Aufbau S. 74.)

[3]) „Die Wirtschaftsverbände haben die Aufgabe, im Rahmen der Anweisungen des Wirtschaftsbundes die Wirtschaft zu fördern" (Denkschr. v. 7. 5. 1919 Anl. 1. Ziff. 9).

[4]) Da dem einzelnen Unternehmen alle wirtschaftliche Handlungsfreiheit genommen ist, kann sich die Aufrechterhaltung des Rentabilitätsprinzips (Wissell, Pr. Wirtsch-Politik S. 38) nur auf die zusammengefaßten Unternehmen beziehen.

von „gleichartigen Betrieben", den Berufsverbänden, für welche zweifellos die Kriegsgesellschaften das Vorbild abgegeben haben. Diese Verbände stellen Erwerbsgesellschaften dar. Sie besitzen eine gewisse Aehnlichkeit mit Syndikaten und infolge ihrer weiten Befugnisse und der starken staatlichen Mitwirkung gleichzeitig mit öffentlich-rechtlichen Anstalten[1]). Dadurch, daß die Beauftragten des Staates in der Verwaltung der Berufsverbände, an der auch die Arbeiterschaft beteiligt ist, überwachende und eingreifende Rechte haben, ist eine einheitliche Leitung der Wirtschaft im gesamten Staatsbereich gesichert. Durch die bloße Ueberwachung soll der Unternehmerinitiative in den Berufsverbänden ein möglichst großer Spielraum gelassen werden. Die Berufsverbände sind ihrerseits mit den vor- und nachverarbeitenden Gewerben in den Gewerbsverbänden vereinigt (die also das ganze Baumwoll-, das Eisengewerbe usw. umfassen), deren Hauptaufgabe im Ausgleich und in der Vermittlung zwischen den einzelnen Berufsverbänden besteht. Im Gegensatz zu diesen sind sie Zweckverbände. Bemerkenswert ist noch, daß Rathenau das Aktionärverhältnis auf ein modifiziertes bloßes Gläubigerverhältnis zurückgeführt wissen will.

Ganz parallel zu den Rathenauschen Berufsverbänden will v. Ungern-Sternberg „die Gesamtheit aller Werke eines Industriezweigs", worunter er die „Werke, die ein bestimmtes Erzeugnis liefern"[2]), versteht, zu Industriegemeinschaften zusammenschließen. Der Handel bleibt hiervon unberührt. Organisatorisch finden die Industriegemeinschaften, deren Bildung der Reichswirtschaftsminister dort, wo er es für notwendig erachtet, zwangsweise anordnen kann, in den Zentraldirektionen Ausdruck. Diese stellen gemischt-wirtschaftliche Unternehmungen dar, deren Kapital zur Hälfte vom Staat aufgebracht wird, und deren Organe paritätisch zusammengesetzt sind, mit der Maßgabe, daß ein Drittel der Staatsvertreter der Arbeiter- und Angestelltenschaft entnommen sein soll. Hauptaufgabe der Zentraldirektionen ist, „Maßnahmen

[1]) Vgl. Rathenau, Die neue Wirtschaft S. 57 ff. „Die Produktionspolitik geht aus den Händen der zersplitterten Werkleitungen in die Hände der zentralen Berufsverbände über, während der Werkleitung die örtlichen Aufgaben bleiben". (Ders. Autonome Wirtschaft S. 27).

[2]) v. Ungern-Sternberg a. a. O. S. 63—64.

zu ergreifen zur Senkung der Produktionskosten bei den unterstellten Werken“[1]), und damit zusammenhängend die Zentralisation des Ein- und Verkaufs. Wesentlich ist, daß in den Organen der Zentraldirektionen die Majorität entscheidet, daß die Staatsvertreter keinerlei autoritative Befugnis besitzen. Lediglich dem Reichswirtschaftsminister steht die Oberaufsicht zu, indem er „befugt ist, Beschlüsse des einzelnen Aufsichtsrats außer Kraft zu setzen, sofern eine Ueberschreitung der Zuständigkeit . . . oder eine Gefährdung des Gemeinwohls vorliegt“[2]). Der privatwirtschaftliche Charakter der einzelnen Werke wird dadurch erhalten, daß ihre kapitalwirtschaftlichen Angelegenheiten sowie das Recht zur Erweiterung der Produktion durch Neubauten ihnen weiterhin ausschließlich überlassen bleiben.

C. Die grundsätzlichen Fehler dieser Systeme, insbesondere diejenigen organisatorischer Art.

Die Ablehnung, welche die Planwirtschaftssysteme im allgemeinen erfahren haben[3]), hat ihren Grund weniger in Einzelfehlern der projektierten Organisationen, als in deren grundsätzlichen Mängeln. Schon früher[4]) wurde auf die starke Verknüpfung des wirtschaftlichen Problems mit Fragen der Weltanschauung hingewiesen. Träger aller jener Organisationen können nur Menschen mit einer ganz spezifischen Wirtschaftsgesinnung sein. Marx und Rathenau setzen einen entsprechenden Gesinnungswandel vor der Realisierung ihrer Systeme voraus[5]). Für Rathenau erwächst die der neuen

[1]) v. Ungern-Sternberg a. a. O. S. 64; vgl. auch S. 68 u. 73.

[2]) Derselbe a. a. O. S. 70.

[3]) Daß das Wissellsche Projekt selbst von sozialistischen Kreisen aus wesentlich dogmatischen Gründen abgelehnt wurde, darin lag eine gewisse Tragik für den deutschen Sozialismus, hätte doch dieses Projekt angesichts der Tatsache, daß der Sozialismus damals die politische Macht in Deutschland besaß, der kapitalistischen Wirtschaft am gefährlichsten werden können. Die voraussichtliche Erfolglosigkeit des Systems bleibt dabei außer Betracht.

[4]) Siehe S. 36.

[5]) Wenn Rathenau auch einmal (Von kommenden Dingen S. 117) sagt: „Die Erweckung des wirtschaftlichen Gewissens ist zugleich Ursache und Folge der neuen Epoche“, so entspricht doch seine ganzen sonstigen idealistischen Einstellung, nach der „alles irdische Handeln und Zielen

Wirtschaft adäquate Gesinnung als Reaktion gegen die die gegenwärtige Wirtschaftsordnung kennzeichnende Mechanisierung des Geistes. Marx ist sie das selbstverständliche Produkt aus der Entwicklung der materiellen Gegebenheiten des Kapitalismus. Die Möglichkeit der Realisierung beider Systeme steht und fällt mit diesen Voraussetzungen. So erscheinen beide Systeme als Konstruktionen im luftleeren Raum[1]). Wissells und v. Ungerns Fehler ist dagegen viel elementarer. Sie wollen die Gesinnungswandlung offenbar nötigenfalls erzwingen. Wissell begnügt sich zwar in seinen Schriften mit der bloßen Forderung: „Ein neuer wirtschaftlicher Geist muß uns leiten . . .“[2]), aber was ist, wenn dieser nicht vorhanden ist? V. Ungern spricht es hinsichtlich seines Systems offen aus: „Ist aber ein Zweck als erstrebenswert erkannt, so darf die Durchführung der Organisation nicht daran scheitern, daß ein Teil derjenigen, auf deren Mitarbeit es ankommt, die Mitarbeit ablehnt“, evtl. „muß gesetzlicher Zwang den Mangel an gutem Willen ersetzen. Ein konsequent durchgesetzter Zwang bringt erfahrungsgemäß nach einiger Zeit die oppositionellen Geister zum Schweigen, ja mit der Zeit sogar zu tätiger Mitarbeit“[3]).

Ein weiterer grundsätzlicher Fehler der Systeme Wissells und Rathenaus liegt in der Abstraktheit der von ihnen konstruierten Wirtschaftsorganisationen[4]). Sie setzen eine vollkommen neue Organisation der Wirtschaft an die Stelle der bisherigen, während in Wahrheit die Organisation der Volkswirtschaft, die doch nur äußerer Ausdruck der sozialen Entwicklung[5]) ist, infolge der Bindung der Wirtschaft an materielle Objekte sich immer nur im Wege der Evolution verändern kann. Es liegt hier zweifellos eine Ueberschätzung der Möglichkeiten konstruktiven Gestaltens vor. Die gesetz-

---

. . in der Entfaltung der Seele und ihres Reichs seine Rechtfertigung findet“, die Realisierung seines Systems vor allem als Folge des vollzogenen Gesinnungswandels anzunehmen.

[1]) Zur Kritik Rathenaus vgl. v. Beckerath a. a. O. S. 18.

[2]) Wissell, Prakt. Wirtschaftspolitik S. 77.

[3]) v. Ungern-Sternberg a. a. O. S. 61.

[4]) Marx kann dieser Vorwurf nicht gemacht werden, da nach seiner Anschauung die wirtschaftliche Organisation der sozialistischen Gesellschaft unmittelbar aus dem Kapitalismus übernommen wird.

[5]) Vgl. Sombart, a. a. O. Bd. III, 2 S. 1009/10.

liche Einführung einer grundsätzlich neuen Wirtschaftsorganisation geht weit über den Begriff einer Maßnahme der Wirtschaftspolitik hinaus, die immer nur „zweckhaftes Eingreifen des Menschen in den Entwicklungsgang der Volkswirtschaft“[1]) ist, also an vorhandene Entwicklungsmöglichkeiten anknüpft, die Entwicklung als solche lenkt. Dort aber soll von allen diesen immanenten Entwicklungstendenzen abgesehen, die Entwicklung selbst gewissermaßen übersprungen und die Wirtschaft nach einem konstruierten System umgeformt werden. Dabei handelt es sich nicht nur um eine Konzentration bestehender wirtschaftlicher Verknüpfungen an zentralen Punkten — das ist nur bei v. Ungern der Fall —, sondern großenteils um die Vernichtung alter Bindungen durch Schaffung eines vollkommen neuen Netzes von Wirtschaftsbeziehungen, und dies alles in einer aufs feinste arbeitsteilig gegliederten und mit der Weltwirtschaft durch tausend Fäden verbundenen Volkswirtschaft.

Weitere grundsätzliche Einwände sind gegen die Form der Organisation zu erheben. Sie richten sich zunächst gegen die bei ihnen allen außer bei den Ungernschen Industriegemeinschaften zu beobachtende starke Zentralisation der Wirtschaftsleitung. Diese ist bedingt durch die Hineinbeziehung der Idee der Gemeinwirtschaft[2]) in die planwirtschaftliche Organisation. Es wird dabei unterstellt einerseits, daß das Gemeinwohl etwas objektiv Erkennbares sei, andererseits, daß ein der Wirtschaft übergeordnetes zentrales Organ in der Lage sei, die objektiv im Interesse des Allgemeinwohls notwendigen Direktiven zu geben, einen einheitlichen entsprechenden Wirtschaftsplan aufzustellen. Wie aber, wenn ein Unternehmer oder alle Mitglieder eines einzelnen oder mehrere Verbände über das dem Allgemeinwohl Förderliche verschiedener Ansicht sind?[3]) Dann kann es nur Unterordnung

[1]) Philippovich a. a. O. Bd. I S. 42.

[2]) Hierunter ist eine Wirtschaft zu verstehen, die in ihren Einzelhandlungen und Vorgängen unmittelbar am Wohle der Gesamtheit (s. o. S. 36) orientiert ist. Wissell (Prakt. Wirtschaftspol. S. 10) bezeichnet sie als „zugunsten der Volksgemeinschaft planmäßig betriebene und gesellschaftlich kontrollierte Volkswirtschaft“. — Privater Erwerb und daher auch private Rentabilität die sowohl von Wissell wie von Rathenau beibehalten werden, stehen zur Gemeinwirtschaft begrifflich in Widerspruch.

[3]) Die Rathenauschen Gewerbsverbände schlichten nur Streitigkeiten zwischen den Berufsverbänden.

dieser einzelnen bezw. dieser Organisationen unter die schwerer wiegende Meinung der Zentralinstanz geben, da sonst ja der ganze Wirtschaftsplan durchkreuzt würde. An der Zugrundelegung eines einheitlichen Planes scheitert letztlich jede Durchführung einer wirklichen Selbstverwaltung im Sinne des englischen self government, scheitert vor allem auch der Versuch, das Unternehmertum in die Planwirtschaft einzubeziehen.

Ueber die Prästabilierung eines absoluten Gemeinwohls wird später noch zu sprechen sein[1])[2]). Hier sind zunächst noch die besonderen Schwierigkeiten zu erwähnen, die daraus entstehen, daß jene Zentralinstanz überall ein staatliches Organ sein soll. Staatliche Politik ist stets, auch wenn man im Staate noch lange kein Mittel des Klassenkampfes sieht, durch die Interessen von Gruppen innerhalb des Staates diktiert, ist stets machtpolitisch orientiert. Auch das zentrale Wirtschaftsamt in der angeblich klassenlosen sozialistischen Gesellschaft von Karl Marx krankt an diesem Fehler. Hier sind es nicht Klassengegensätze, sondern die Interessen anderer (regionaler oder beruflicher..) Gruppen, die sich gegenüberstehen. Bei einem Parlament der wirtschaftlichen Interessenten als oberster Spitze liegen die Verhältnisse noch krasser. Selbst der Staat aber, der sich von individuellen Interessen freizuhalten wüßte, darf Wirtschaftspolitik nicht nach rein wirtschaftlichen Grundsätzen treiben, sondern muß sie seinen allgemeinen politischen und kulturellen Zielen anpassen, ja unterordnen. Daran kann auch der wirtschaftliche Fachstaat[3]) Rathenaus nicht vorbei, denn soll sein Zukunftsstaat nicht auseinanderfallen, müssen die Fachstaaten auch organisatorisch in einer Art Dachstaat[4]) wieder zusammengefaßt werden. Oberste Leitung der Wirtschaft durch den Staat ist also gleichbedeutend mit Interessenpolitik, Mangel an Geradlinigkeit und Beeinflussung durch sonstige fremdartige irrationale Momente.

---

[1]) S. unten S. 53 ff.

[2]) Viel leichter ist es, das negative Gemeinwohl in einzelnen Fällen zu bestimmen, welche Aufgabe v. Ungern (a. a. O. S. 70) dem Reichswirtschaftsministerium zuweist.

[3]) Vgl. Rathenau, Der neue Staat S. 28, 30, 42.

[4]) Diese Funktion übt das „politische Hauptparlament" aus. Vgl. Rathenau, ebenda S. 38.

Aus dem Zentralismus dieser Systeme ergibt sich noch ein weiterer organisatorischer Fehler: ein übergroßer Schematismus, der dadurch unvermeidlich wird, daß die von einem zentralen Punkt aus geleitete Organisation der gesamten[1]) Wirtschaft einheitlich aufgebaut sein muß. Selbst Rathenau, der immerhin anerkennt, daß die Gebiete „des applizierenden Handwerks, des Kleinhandels, des Grundstückgewerbes, der Gast- und Schankwirtschaft sowie der örtlichen Verkehrs- und Verteilungsbetriebe einer gesonderten Organisation bedürfen“[2]), will so verschiedene Gebiete wie Rohstoff-, Halbfabrikat- und Fertigwarenindustrie, Massen- und Qualitätserzeugung, Großhandel und technische Produktion . . . nach demselben Schema organisieren[3]). Je umfassender vor allem die Funktionen einer derartigen Organisation sind, und je mehr diese die Selbständigkeit der einzelnen Mitglieder angreift, desto unmöglicher wird die einheitliche Organisation aller Industriezweige. V. Ungern ist zwar dieser Schwierigkeit dadurch entgangen, daß er die Aufgaben der Industriegemeinschaften beschränkt und zugleich eine Beschränkung des Umfangs der Organisationen ins Auge faßt, doch beweisen die Erfahrungen, die gerade in den vergangenen Jahren innerhalb lockerer Interessengemeinschaften[4]) bei einer ähnlichen überbetrieblichen Rationalisierung gemacht worden sind, die Unmöglichkeit der Aufrechterhaltung der finanziellen Selbständigkeit der Werke. Am Finanzproblem scheitern die Industriegemeinschaften überhaupt.

Mit dem Schematismus hängt die Starrheit jener Organisationen eng zusammen. Deren letzter Grund ist in der Festlegung auf einen einheitlichen Plan zu suchen[5]). Zu diesem steht die dauernde quantitative und qualitative Ver-

---

[1]) Ueber die Undurchführbarkeit einer die gesamte Wirtschaft umfassende Organisation vgl. v. Beckerath a. a. O. S. 21—23.

[2]) Rathenau, Die neue Wirtschaft S. 67.

[3]) Ebenda S. 66. Man muß sich hierbei die verschiedene Kartellierungsfähigkeit der Industrien vor Augen halten, die Eignung also für eine den fachlichen Selbstverwaltungskörpern immerhin entfernt ähnliche Organisation.

[4]) S. unten S. 126 ff.

[5]) Auch hier macht v. Ungern eine Ausnahme. Die einzelnen Industriegemeinschaften sind Träger der Wirtschaftsleitung. Es gibt infolgedessen keinen einheitlichen Wirtschaftsplan.

änderung des Bedarfs in schroffem Widerspruch, wobei sogar von den Wirkungen außergewöhnlicher Ereignisse (Naturkatastrophen, Mißernten, Krieg) ganz abgesehen wird. Diese Veränderungen vollziehen sich zum großen Teil unbemerkt. Sie werden zuerst akut in der „Front" der Wirtschaft, von wo aus sie dem „Stabe", der Zentralinstanz, erst gemeldet werden. Stellt sich diese nicht sofort auf die Veränderungen um, so entstehen Schwierigkeiten in der Güterversorgung; reagiert sie aber sofort darauf, so ist sie zu einer dauernden Aenderung des einmal aufgestellten Planes gezwungen, dessen Funktion damit aufgehoben wird. Wirtschaften auf Grund eines vorgefaßten Planes ist an eine statische Wirtschaft gebunden. Auf die sonstigen nachteiligen Wirkungen jeder Zwangsorganisation kann hier lediglich verwiesen werden. Hervorzuheben ist indessen noch der Widerspruch, der bei Rathenau und Wissell in der Aufrechterhaltung des Rentabilitätsprinzips in der zentral und nach gemeinwirtschaftlichen Grundsätzen geleiteten Wirtschaft liegt. Die Bedeutung der Rentabilität besteht doch offenbar darin, daß sie sie ein empirischer Beweis für die Richtigkeit des vom einzelnen Unternehmer eingeschlagenen Weges ist. Wenn in der Planwirtschaft, wie Rathenau[1]) präzisiert, „die Frage des objektiven, wissenschaftlich greifbaren und nachweisbaren Bedürfnisses in den Mittelpunkt aller wirtschaftlichen Entschließungen treten wird", so wird damit offenbar die Orientierung am Prinzip der privaten Rentabilität, und damit gleichzeitig die regulierende Funktion der Preisbildung statt ergänzt, völlig ausgeschaltet. Soweit der freien Betätigung überhaupt noch eine Sphäre ververblieben ist, wird es daher stets zu Kollisionen zwischen beiden Prinzipien kommen. Erweist sich, was wahrscheinlich ist, die Macht der wirtschaftlichen Notwendigkeiten stärker als das staatliche Gesetz, so wirt die planmäßige Wirtschaft an den betreffenden Stellen überhaupt aufgehoben.

---

[1]) Rathenau, Die neue Wirtschaft S. 53. Vgl. auch Wissell, (Kritik u. Aufbau, S. 71): „Das Ziel der Umstellung unserer Volkswirtschaft ist, die heute nach den Möglichkeiten des Profits geregelte Produktion nach den Allgemeininteressen zu regeln, den Bedarf (lies: Bedürfnis!) maßgebend sein zu lassen".

D. Zusammenfassung.

Die positive Leistung der genannten Autoren ist darin zu sehen, daß sie als erste, wenn auch zum Teil aus falschen subjektiven Erkenntnissen heraus, Wege zu einer organisatorischen Regelung der freien Wirtschaft gesucht haben. Andererseits sind die von ihnen aufgestellten Planwirtschaftssysteme schon durch ihre Zielsetzung im einzelnen belastet: durch die Vermengung des wirtschaftsorganisatorischen Problems mit dem der gerechten Einkommensverteilung und durch die einseitige Ausrichtung am Interesse der Konsumenten. Sie kranken auch rein organisatorisch daran, daß mit einer Ausnahme in ihnen rationale Wirtschaftsorganisation und Wirtschaftsführung auf Grund eines einheitlichen Planes gleichgesetzt werden, vor allem aber auch daran, und zwar sämtlich, daß sie zu sehr erdacht sind, ohne Rücksicht auf die tatsächlichen Verhältnisse.

III. Grundlagen und Umgrenzung der Aufgaben einer rationalen Wirtschaftsgestaltung auf kapitalistischer Basis.

A. Unternehmung, Rentabilität und Konkurrenz als Pfeiler der gegenwärtigen kapitalistischen Wirtschaft.

Als aktuelles Problem kann rationale Wirtschaft nur auf den Grundlagen der gegenwärtigen kapitalistischen Wirtschaft aufbauen. Diese Wirtschaftsweise ist gekennzeichnet durch die Vorherrschaft der privat-kapitalistischen Unternehmung, mit welchem Begriff die Faktoren Rentabilität und Konkurrenz aufs engste verbunden sind. Unternehmungsweise Wirtschaft[1]) bedeutet einerseits Selbstverantwortlichkeit der wirtchaftenden Individuen, steht im Gegensatz zum Beispiel zur Wirtschaft des Mittelalters, in der für ausreichende Nahrung des einzelnen in starkem Maße durch kollektive Körperschaften gesorgt wurde;[2]) anderseits bedeutet unternehmungsweise

[1]) Ueber den Begriff vgl. Philippovich, a. a. O. Bd. I S. 137 u. 146.

[2]) In den Zünften mittelbar insbesondere durch Wettbewerbsbeschränkungen aller Art sowie durch das Produktionsmonopol der Zunftangehörigen, unmittelbar vor allem in grundherrschaftlichem Verbande, der die ihm Zugehörigen zu ernähren hatte.

Wirtschaft primäre Orientierung alles wirtschaftlichen Handelns an den individuellen Interessen der Wirtschaftssubjekte, bedeutet das Primat des individuellen Erwerbsstrebens in der Wirtschaft. Hieraus resultiert zweierlei: als Folge der Selbstverantwortlichkeit die Notwendigkeit prinzipieller Freiheit des wirtschaftlichen Handelns und als weitere Folge die selbständige Wirtschaftsführung durch die einzelnen Individuen. Die Leitung des volkswirtschaftlichen Geschehens ruht bei den einzelnen Unternehmungen. Das diese alle miteinander Verbindende ist der Markt. Die Preisbildung am Markt bestimmt ihrer aller wirtschaftliches Handeln im einzelnen. Sie ist der eigentliche Motor des Wirtchaftslebens und zugleich Regulator von Angebot und Nachfrage, denn von der Preishöhe hängt die Größe des privatwirtschaftlichen Erfolges der Produzenten ab.

Private Erwerbswirtschaft bedeutet aber noch etwas anderes. Ihr Ziel ist nicht nur Ersatz der aufgewandten Kosten persönlicher und sachlicher Art, sondern darüber hinaus Erzielung eines Gewinnes. Wird dieses Ziel erreicht, spricht man von der Rentabilität des betreffenden Unternehmens. Diese ist einerseits empirischer Nachweis dafür, daß die eingeschlagene Richtung der Produktion (als Mittel es Erwerbes) der Richtung der Nachfrage entsprach, ndererseits ist sie der Nachweis dafür, daß die im volkswirtschaftlichen Produktionsprozeß umgesetzte Menge von Werten dauernd wächst. Die von Marx für den Ablauf des kapitalistischen Wirtschaftsprozesses aufgestellte Formel[1]) $G \rightarrow P \rightarrow G_1$ wird in gleicher Weise der privat- wie der volkswirtschaftlichen Betrachtungsweise gerecht. Sie kennzeichnet den dynamischen Charakter[2]) der kapitalistischen Wirtschaft.

Dieser ist bedingt auch durch das aus den Prinzipien der Unternehmung und der Rentabilität folgende weitere grundlegende Prinzip der Konkurrenz. Da Erwerb Gewinn schlechthin, ohne Begrenzung, bedeutet und infolgedessen

---

[1]) G ist die aufgewandte Geldmenge, P die Produktion, G_1 ist die aus dem Produkt erzielte Geldmenge.

[2]) Schack, „Wirtschaftsformen“ S. 99 ff, 107 ff., insbes. 115 ff. weist sehr interessant, im einzelnen anfechtbar, den Zusammenhang mit der Entwicklung des Menschen zu adäqatem Denken nach.

jedes einzelne Unternehmen darauf bedacht ist, die von ihm produzierten Güter mit möglichst hohem Gewinn umzusetzen, kollidiert dieses Streben mit dem parallelen aller übrigen Unternehmen. Der Gewinn am einzelnen Produkt sinkt; daher ist jedes Unternehmen bemüht, durch Ersparnisse an Produktionskosten diese Gewinnreduktion wieder auszugleichen. Die große volkswirtschaftliche Bedeutung der Konkurrenz ist darin zu sehen, daß sie dahin drängt, die Waren auf die wirtschaftlichste Weise zu produzieren. Als Tendenz bleibt diese Wirkung bestehen auch trotz der teilweisen Umwandlung des Konkurrenzkampfes in einen finanziellen Machtkampf[1]). Welche Form die Konkurrenz im einzelnen annimmt, ist für die Tendenz als solche unwesentlich[2]).

B. Ueber die Möglichkeit der Vereinigung des individualistischen Erwerbsprinzips mit dem universalistischen Prinzip volkswirtschaftlich-rationaler Wirtschaft.

Besteht einerseits eine dem kapitalistischen System immanente Tendenz zur steten Rationalisierung der Produktionsmethoden, so findet diese andererseits ihre Grenze an dem Primat des privaten Erwerbsstrebens. Die Rationalisierung beschränkt sich daher im wesentlichen auf die Gestaltung des Produktionsprozesses innerhalb der Sphäre des eigenen Betriebes. Eine rationale Gestaltung des gesamten volkswirtschaftlichen Produktionsprozesses ist notwendig überindividualistisch orientiert. Es handelt sich bei ihm um die bewußte und unmittelbare Verwirklichung von Zielen, an denen das einzelne Unternehmen nur mittelbar interessiert

---

[1]) Auch das durch finanzielle Ueberlegenheit unangreifbare Unternehmen hat ein Interesse an möglichster Senkung der Produktionskosten, einerseits um seine Verluste bei einem Kampfe möglichst niedrig zu halten, andererseits um etwa sich bildender finanziell gleich starker Konkurrenz gegenüber gewappnet zu sein.

[2]) Man kann hiergegen nicht einwenden, daß es Wettbewerb zu allen Zeiten gegeben hat; denn es ist etwas wesentlich anderes, ob dieser auf der Basis des mittelalterlichen Kundengeschäfts trotz der zunftmäßigen Beschränkung oder mit dem Ziel unbegrenzten Gewinns in der modernen Verkehrswirtschaft erfolgt. Außerdem sind die Mittel der Konkurrenz heute ganz andere.

ist, von Zielen, die den individuellen Interessen gelegentlich sogar diametral entgegengesetzt sind. So drängt sich die grundsätzliche Frage auf, ob unternehmungsweise, d. h. privatwirtschaftlich organisierte Wirtschaft und rationale Gestaltung des gesamten volkswirtschaftlichen Prozesses sich nicht überhaupt ausschließen? So unüberbrückbar sind die Gegensätze indessen in Wirklichkeit nicht. Das private und das volkswirtschaftlich Rationale sind nicht sich schlechthin immer ausschließende Prinzipien; auch soweit sie gegensätzlich sind, ist ein Ausgleich denkbar durch beiderseitiges Nachgeben, denn weder der Individualismus noch der Kollektivismus, die begriffliche Abstraktionen von Extremen sind, kommen jemals in völliger Reinheit im Leben vor; sie gehen immer ineinander über. Da die bisherige Wirtschaftsorganisation mit ihren Wesensmerkmalen und Imponderabilien als Gegebenes anzusehen ist, ist eine Vereinigung des Individual- und des Sozialprinzips in absehbarer Zeit nur denkbar unter Vermeidung jeder Ueberspitzung des letzteren. Damit ergibt sich eine wichtige quantitative Begrenzung volkswirtschaftlich rationalen Handelns in der gegenwärtigen Wirtschaft: seine Beschränkung auf die Ergänzung privatwirtschaftlich rationalen Handelns. Unternehmungsweise Wirtschaft kann nicht aufgehoben werden um des Prinzips rationaler Wirtschaft willen, kann diesem Prinzip nicht untergeordnet, sondern an diesem — sozialen — Prinzip nur neu ausgerichtet werden.

Es sind zunächst psychische Notwendigkeiten zu berücksichtigen, die sich insbesondere daraus ergeben, daß das Denken des wirtschaftenden Menschen infolge einer langen Epoche ausgesprochen individualistischer Betonung des gesellschaftlichen Lebens in starkem Maße akollektivistisch traditionsgebunden ist. Abgesehen davon, daß eine grundsätzliche Umstellung dieses Denkens zumindest einer jahrzehnte- oder jahrhundertelangen Entwicklung bedarf, ist es sehr zweifelhaft, ob es jemals eine Menschheit mit vorwiegend altruistischem Denken und Fühlen geben wird. Ein aktuelles Wirtschaftssystem kann nur mit dem gegebenen Menschentyp rechnen. — Parallele Notwendigkeiten ergeben sich sodann auch rein organisatorisch: die evolutionäre Anknüpfung an das Bestehende. Organisatorischer Mittelpunkt der unter-

nehmungsweisen Wirtschaft ist die Preisbildung. Deren Entwicklung bedingt im einzelnen Quantität und Qualität, mittelbar auch das Wie der Produktion, da der private Gewinn im Mittelpunkt aller wirtschaftlichen Entschlüsse steht, die private Geldrechnung Maßstab alles privatwirtschaftlich rationalen Handelns ist.

C. Ueber den Maßstab des Rationalen in der kapitalistischen Wirtschaft.

Was soll als Maßstab volkswirtschaftlich rationalen Handelns dienen? Nach der Deutung, welche die Autoren der Planwirtschaftssysteme dem Begriff des volkswirtschaftlich Rationalen gaben, sind dieser Begriff und derjenige des privatwirtschaftlich Rationalen etwas sich schlechthin Ausschließendes. Ein Maßstab für das „gesellschaftlich" oder „gemeinwirtschaftlich" Rationale konnte jedoch lediglich in der willkürlichen Entscheidung eines zentralen Wirtschaftsorgans gefunden werden. Sehr treffend kritisiert Max Weber, daß „von einer rationalen „Planwirtschaft" jedenfalls keine Rede sein könne, so lange in dem alles entscheidenden Punkt (gemeint ist das bisherige Geldrechnungssystem als Maßstab) kein Mittel zur rein rationalen Aufstellung eines „Planes" bekannt sei"[1]). Durch die Entscheidung des zentralen Wirtschaftsorgans darüber, was rational sei, erhielt die Wirtschaft in jenen Systemen den Charakter einer „satzungsmäßig" bestimmten Wirtschaft, in der autoritative Anweisungen und Verbote das wirtschaftliche Handeln der einzelnen Wirtschaftssubjekte bestimmten. In der kapitalistischen Wirtschaft, in der alle Produktion und alle Konsumtion geldwertmäßig bestimmt sind, muß auch das volkswirtschaftlich rationale Handeln im Geldrechnungssystem seinen Maßstab haben. Das ist nicht anders denkbar als durch die private Geldrechnung. Damit wird das volkswirtschaftlich Rationale indessen nicht gleichgesetzt mit der Summe dessen, was privatwirtschaftlich rational ist, sondern es stellt nur gewissermaßen die höhere Form des privatwirtschaftlich Rationalen dar. Es läßt sich eine „Rentabilität der volkswirtschaftlichen Produktion" konstruieren, die gegenüber dem privatwirtschaft-

[1]) Im Grundriß d. Sozialökonomik Bd. I, 3 S. 56.

lichen Erfolge etwas Selbständiges, gleichwohl aber in den privaten Geldrechnungen geldwertmäßig meßbar ist. Konkret ausgedrückt, bedeutet rationale Wirtschaftsgestaltung demnach bewußte zweckmäßige Gestaltung der Zusammenarbeit bezw. der Beziehungen der Unternehmen untereinander im Interesse der Erzielung „volkswirtschaftlicher Rentabilität“ [1]). Die Funktion der Preisbildung als Richtpunkt für die Lenkung von Kapital und Arbeit bleibt dadurch unangetastet, aber die Stellung des Menschen in diesem Mechanismus ändert sich grundsätzlich. Statt den Willkürlichkeiten der freien Wirtschaft wehrlos unterworfen zu sein, gestaltet er fortan seinerseits das wirtschaftliche Geschehen, vor allem durch die Beherrschung und bewußt zweckvolle Gestaltung der Preisbildung, sodann, indem er durch eine rationale Organisation der technischen Produktion technische Produktivität und marktwirtschaftliche Aufnahmefähigkeit miteinander in Einklang bringt.

D. Die positiven Aufgaben der volkswirtschaftlichen Rationalisierung in der kapitalistischen Wirtschaft.

Planvolles Eingreifen in die Willkür und die Zufälligkeiten der Wirtschaft kann sich in drei Richtungen bewegen. Es ist dies die Bestimmung darüber, was, wieviel und wie [2]) produziert wird [3]). Sowohl die sozialistische Kollektivwirtschaft wie die Planwirtschaften Wissells und Rathenaus umfassen eine straffe Regulierung des wirtschaftlichen Geschehen nach allen drei Richtungen. Soll der Grundcharakter

---

[1]) Das Wort Rentabilität wird anstelle des Wortes Produktivität hier vorgezogen, weil in letzterem Begriff das Wertmäßige nicht genügend zum Ausdruck kommt. Produktivität bezieht sich immer nur auf das rein sachliche Ergebnis.

[2]) Diese Frage enthält gleichzeitig die Unterfragen nach dem Wer, Wo und zu welchem Preise? Die Frage Wann ist nur mit Bezug auf die Frage nach dem Wieviel von Bedeutung, fällt also unter diese Frage.

[3]) Vgl. auch das interessante Rationalisierungsprogramm des amerikanischen Handelsministers Hoover bei Antritt seines Amtes (zit. bei Bruno Birnbaum, Organisation der Rationalisierung in Amerika und Deutschland, 1927 S. 11), das ebenfalls vorwiegend volkswirtchaftlich orientiert ist.

der kapitalistischen Wirtschaft erhalten bleiben, und praktisch kommt ja nur deren Ergänzung in Frage, so muß eine Beschränkung des Aufgabengebietes stattfinden, und nur unter diesem Gesichtswinkel darf das Wirken der modernen Wirtschaftsorganisationen auf ihre Bedeutung für die rationale Gestaltung der Wirtschaft untersucht werden, soll nicht von vornherein für die Beurteilung eine falsche Grundlage geschaffen werden. Aufgaben hinsichtlich der Bestimmung dessen, was überhaupt innerhalb der Volkswirtschaft produziert werden soll, sind zu verneinen, denn diese Aufgabe wird durch das Rentabilitätsprinzip zur Genüge gelöst. Letzten Endes können infolge dieses Prinzips nur solche Güter hergestellt werden, nach denen eine zahlungsbereite Nachfrage vorliegt. Wenn es bisher zu falschen Kapitaldispositionen gekommen ist, so ist das, von den Mode- und ähnlichen Produktionen abgesehen, im allgemeinen nicht so sehr auf eine Verkennung qualitativer Absatzmöglichkeiten (eines bisher unbekannten exotischen Genußmittels, einer neuen Gewebeart, eines neuen Farbstoffs . . .) als auf deren quantitative Ueberschätzung zurückzuführen gewesen[1]). Planvolles Eingreifen in die Wirtschaft läßt sich also darauf beschränken, wieviel und wie produziert wird.

Dabei ist zu berücksichtigen, daß die vollkommenste Versorgung der Bevölkerung mit Gütern nur dann zu erreichen ist, wenn die vorhandenen produktiven Kräfte der Volkswirtschaft so rationell wie nur irgend möglich bewirtschaftet werden, wenn die einseitigen Interessen sowohl der Produzenten wie der Konsumenten zurückgestellt werden. — Die Aufgaben rationaler Wirtschaftsgestaltung sind im einzelnen marktwirtschaftliche, kapitalwirtschaftliche und überbetrieblich technisch-organisatorische.

α Marktwirtschaftliche Aufgaben.

Die rationale Gestaltung der Marktwirtschaft soll sowohl der Ausschaltung aller räumlichen Umwege der Ware im Verteilungsprozeß dienen, wie Grundlage einer rationalen Wirtschaftsentwicklung sein. Hierzu ist eine organisato-

[1]) Theoretisch liegt die Gefahr einer falschen Kapitaldisposition natürlich nach beiden Richtungen gleich nahe.

rische Umbildung von Angebot und Nachfrage notwendig, und zwar kommen speziell zur Erreichung des ersten Zieles Konzentration der Marktparteien, Marktaufteilung und Marktorientierung in Betracht. Je weiter die Entfernung zwischen Produzenten und Konsumenten ist, je mehr es sich um Spezialerzeugnisse für den Konsum[1]) und der Mode unterworfene Waren handelt und je feiner eine gegebene Produktmenge aufzuteilen ist, desto weniger wird sich der Idealzustand eines unmittelbaren Verkehrs zwischen Erzeuger und Verbraucher durchführen lassen, desto wichtiger wird die Funktion des Handels als Vermittler der Güterverteilung[2]). Der Handel als solcher ist nicht zu entbehren, aber es kann insbesondere nach den Ergebnissen der letzten Gewerbezählung[3]) keinem Zweifel unterliegen, daß er gegenwärtig an einer Uebersetzung krankt, welche die Verteilung zu kostspielig macht und die vorhandene Unübersichtlichkeit der Märkte verstärkt. Eine Konzentration ist hier dringend notwendig. Ferner ist bis zu einem gewissen Grade eine regionale Aufteilung des Marktes erforderlich, um auch auf diese Weise die Güterverteilung möglichst geradlinig und übersichtlich zu gestalten. Der Verteilungsapparat wird dadurch gleichzeitig auf ein Minimum herabgedrückt, denn infolge der räumlichen Abgrenzung der Gebiete wird eine Ueberschneidung der einzelnen Absatzorganisationen vermieden, und es läßt sich eine Verteilung der Lieferungen auf die frachtgünstigst gelegenen Werke durchführen. So kann vor allem das im unnötigen Zwischenhandel angewandte Kapital produktiveren Verwendungen zugeführt werden, und gleichzeitig wird die verlorengegangene Uebersichtlichkeit der Märkte wiederhergestellt. Zur Aufhellung des Marktes ist jedoch vor allem

---

[1]) Sofern nicht ein Qualitäts- oder sonstiges Monopol besteht.

[2]) Vgl. auch die Ausführungen Kirdorfs in „Kontradiktorische Verhandlungen über deutsche Kartelle", Heft 1 S. 236.

[3]) Es wurden gezählt (jetziges Reichsgebiet) (Stat. Jahrb. f. d. Dtsch. Reich, 1927, S. 81):

1907	696792	Betriebe mit	1955684	beschäftigten	Personen
1925	1127835	„ „	3115608	„	„
Zunahme:	61,9%	„	59,8%	„	„ .

Dagegen betrug (Stat. Jahrb. a. a. O. Anhang Tab. I) (vgl. zur Methode Vierteljahrshefte z. Konjunkturforsch. 1926 Sonderh. 1 S. 36ff.) der Index der volkswirtschaftlichen Produktionsmenge gegenüber 1913 (100) im Durchschnitt des Jahres 1925 92,375% (nach dem Gesamtindex für 1925).

die regelmäßige Beobachtung des Marktes seitens Zeitungen usw., die nicht ausreicht, um den einzelnen Wirtschaftssubjekten eine genügende Uebersicht über die Märkte zu ermöglichen, zu ergänzen durch eine zentrale Marktbeobachtung. Die von dieser Organisation mit vollkommeneren Mitteln gemachten Wahrnehmungen sind sofort den Interessenten in Handel und Industrie zugänglich zu machen.

Die Wiedergewinnung der verlorenen Marktübersicht ist von größter Bedeutung auch für die Herbeiführung einer rationalen Marktentwicklung, das zweite Ziel rationaler Marktpolitik. In deren Mittelpunkt steht die zeitliche Anpassung von Angebot und Nachfrage, durch welche einerseits eine gleichmäßige wohlfeile Versorgung der Bevölkerung mit Gütern, andererseits die Bewahrung des in der Volkswirtschaft tätigen Produktivkapitals vor teilweiser oder im Einzelfall sogar völliger Entwertung gewährleistet werden soll. Man kann diese Ziele in dem einer möglichst gleichmäßigen Wirtschaftsentwicklung zusammenfassen.

Die Erschütterungen der wirtschaftlichen Entwicklung durch periodisch auftretende Krisen rühren nach der vorherrschenden Meinung der neueren Konjunkturtheoretiker[1]) von einer Uebererzeugung an Produktionsmitteln und Rohstoffen in den Perioden ansteigender Konjunktur her. Diese Uebererzeugung wird durch eine temporäre Zusammendrängung der Nachfrage nach bestimmten konsumreifen Gütern, den sog. „Aufschwungsgütern“[2]) hervorgerufen und durch die infolge der verschiedenen Entwicklung der einzelnen Industrien vorhandene Unübersichtlichkeit stark gefördert.

Einer rationalen Konjunkturpolitik stehen demnach vorwiegend zwei Mittel zur Verfügung: rationale Preispolitik als vorwiegend präventive Maßnahme und als dem Uebel stärker auf den Grund gehende Maßnahme: rationale Kapitalanlage- und Geldpolitik. Da die Preisentwicklung der Motor in der unternehmungsweisen Wirtschaft ist, der sowohl die Größe der Nachfrage wie diejenige des Angebots bestimmt, wird durch eine Stabilisierung des Preisniveaus einerseits der zeit-

[1]) Vgl. insbesondere Spiethoff, Art.: Krisen im Handwb. d. Staatswiss. 4. Aufl. vor Ziff. 6: Erklärung der wirtschaftlichen Wechsellagen; auch Cassel, Theoretische Sozialökonomie 1923 S. 484.

[2]) Sombart a. a. O. III, 2 S. 573.

lichen Zusammendrängung der Nachfrage, andererseits einer übernormalen Ausdehnung des Angebots der Boden abgegraben. Die Stabilisierung des Preisniveaus ist jedoch nur zum Teil durch bloße Preisfestlegungen erreichbar. In den Produktionsmittel- und Rohstoffindustrien muß die Preispolitik ergänzt werden durch eine rationale Produktionspolitik, welche die jeweilige Größe der Produktion unmittelbar festlegt. Infolge des Verzichts, die Nachfrage zu reglementieren, wirken von dieser Seite her weiter in starkem Maße irrationale Momente ein, so daß eine völlig gleichmäßige Wirtschaftsentwicklung ein unerreichbares Ideal bleiben muß.

β Kapitalwirtschaftliche Aufgaben.

In seinem tiefsten Kern erscheint das Konjunkturproblem gemäß der eben erörterten Konjunkturtheorie als Problem der Einkommensverwendung, und zwar insbesondere mit Bezug auf die Verteilung der Einkommen auf den Kauf von Konsumtivgütern und denjenigen von Produktivgütern[1]). Es muß demnach möglich sein, durch eine rationale Kapitalanlagepolitik und eine rationale Verteilung kurzfristigen Geldes zumindest das Tempo und damit die Stärke des Konjunkturwechsels zu mildern. Die erstere Maßnahme ist die wichtigere; sie ist nur zu lösen durch die Zusammenarbeit des Kapital aufnehmenden Unternehmens mit der gemeinsamen Organisation des betreffenden Industriezweigs (evtl. Gutachten) einerseits, mit den zu einer Einheit zusammengefaßten Banken andererseits. Vor allem der Einfluß der Banken in ihrer Eigenschaft als Emissionshäuser auf den Kapitalmarkt ist hier auszunutzen. Die rationale Verteilung kurzfristigen Geldes trägt ergänzenden Charakter. Zweck beider Maßnahmen ist lediglich, die durch die Entwicklung der Zinsrate nur mangelhaft regulierte Aufteilung des Einkommens in den Konsumtionsfonds und das Produktivkapital im Interesse einer rationalen Konjunkturentwicklung zu ergänzen[2]).

---

[1]) Vgl. auch Liefmann, Theorie des Sparens und der Kapitalbildung, 1912 S. 63ff.

[2]) Die Formulierung von Keynes a. a. O. S. 36: „Ich glaube, daß wir zu einer gemeinsamen vernünftigen Entscheidung kommen müssen über den Umfang, in dem das Sparen innerhalb einer Gemeinschaft erwünscht ist", geht zu weit. Sie läßt die Regulierung der Kapitalbildung durch die Zinshöhe außer acht. Konjunkturpolitisch wichtig sind lediglich die Anpassungsschwierigkeiten bei dieser Regulierung.

— Zur Milderung speziell der Auswirkung der Krisen ist ferner Wert zu legen auf eine möglichste Festigung der Grundlagen der Kreditwirtschaft; auf diese Weise sollen die Auswirkungen finanzieller Zusammenbrüche infolge der Ungunst vorübergehender Konjunkturlagen möglichst vermieden, das Risiko des volkswirtschaftlichen Kredits vermindert werden.

In engstem Zusammenhang mit dem Problem der allgemeinen Konjunkturen steht das Problem der Vermeidung von Kapitalverlusten infolge der Ueberkapitalisation. Eine relative Entwertung des Kapitals liegt schon dann vor, wenn seine Produktivität nicht völlig ausgenutzt wird. Angesichts der steigenden Höhe des fixen Kapitals gewinnt diese relative Kapitalentwertung, die vielfach zu einer völligen Kapitalvernichtung führt, als Verlustquelle in der volkswirtschaftlichen Produktion erhöhte Bedeutung. Die volkswirtschaftliche Prosperität hängt von der Größe der Produktion in allen Zweigen der Volkswirtschaft ab. Die bei rein privatwirtschaftlicher Kapitalverteilung durch das Gesetz vom abnehmenden Ertragszuwachs bedingte Vernachlässigung speziell des landwirtschaftlichen Kapitalmarkts muß in Anbetracht der Bedeutung der Landwirtschaft für den industriellen Binnenmarkt auf die Dauer zu Störungen einer gleichmäßigen volkswirtschaftlichen Entwicklung führen. An diesen haben am wenigsten die Banken ein Interesse. Ihre Politik muß nur lernen, vom Augenblickserfolg abzusehen. Zu vermeiden sind jene Störungen nur durch eine Neuorganisation des Kredits der am privaten Kapitalmarkt gewöhnlich vernachlässigten Wirtschaftskreise (auch Kleinindustrie und Handwerk). Das ist nur möglich durch den Aufbau besonderer Bankorganisationen auch für diese Wirtschaftszweige. Durch gemeinsame Verständigung unter den Zentralorganen aller einzelnen Gruppen ist das bei den Banken zusammenströmende Kapital nach den wirklich kreditbedürftigsten Stellen zu leiten.

γ Ueberbetriebliche technisch-organisatorische Aufgaben.

Die überbetriebliche technisch-organisatorische Rationalisierung ergibt sich als Notwendigkeit aus dem Konflikt zwischen technisch-ökonomischem Leistungsoptimum und wirtschaftlicher Aufnahmefähigkeit vor allem an Konsum-

gütern. Es muß die Kostenhöhe soweit gesenkt werden, daß die Kaufkraft, welche für Konsumgüter zur Verfügung steht, auf eine der technisch-ökonomisch optimalen Produktionsgröße adäquate Höhe gebracht wird. Durch planmäßige Kooperation der Unternehmen desselben Geschäftszweiges ist die konsequente Durchführung der Prinzipien der technischen Vernunft[1]) im Einzelunternehmen zu ermöglichen. Arbeitszerlegung, Mechanisierung, Massenerzeugung, Vereinheitlichung der Produkte, optimale Ausnutzung der vorhandenen (materiellen und ideellen) produktiven Kräfte sowie Rationalisierung des Standortes sind die wichtigsten hier zu berücksichtigenden Prinzipien. Ob hierfür ein horizontaler Zusammenschluß der Unternehmen, d. h. von solchen der gleichen Produktionsstufe, oder ein vertikaler Aufbau, d. h. ein Zusammenschluß von Unternehmen sich folgender Produktionsstufen, vorzuziehen ist, muß von Fall zu Fall entschieden werden. Generell bietet ein horizontaler Zusammenschluß, wie zu zeigen sein wird, im allgemeinen eine größere Anzahl organisatorischer Möglichkeiten. Vertikaler Zusammenschluß ist vor allem erforderlich zur Vermeidung der durch Frachtumwege, Zwischenlagerungen, immer neue Belastung mit Handelsrisiken[2]) usw. bedingten unnötigen Verlangsamung bezw. finanziellen Belastung des gesamten Produktionsprozesses. Ein Zusammenschluß in vertikaler Richtung kann sich ferner als zweckmäßig erweisen zur Ausnutzung überschüssiger Energien und Stoffe, die auf einer Stufe des Produktionsprozesses frei werden, vor allem aber in gewissen Industrien (Stahlgewinnung, chemische Industrie . . .) zur Aufrechterhaltung der Kontinuität der Produktion und zur Garantie einer gleichmäßigen Qualität der Roh- und Zwischenprodukte. Handelt es sich hier um eine Rückbildung der ökonomischen, ja teilweise auch der technischen Arbeitsteilung, so ist die

[1]) v. Gottl-Ottlilienfeld zählt in „Wirtschaft und Technik“ (im Grundr. d. Soz.-Oek. II, 3) S. 285 ff. als „betriebsgestaltende Grundsätze technischer Vernunft auf: 1. Betriebsmäßiger Vollzug, 2. Arbeitsteilung, 3. Mechanisierung, 4. Massenerzeugung, 5. Schnellbetrieb, 6. harmonischer Vollzug“. Von ihnen sind hier nur die zu 2—4 genannten akut. Vgl. auch Ders.: Fordismus, 1926 S. 143 und 160 ff.

[2]) Nahezu jedes Zwischenprodukt ist in der atomisierten freien Wirtschaft zum selbständigen Handelsobjekt geworden. Vgl. Rathenau, Von kommenden Dingen S. 137 ff.

Notwendigkeit verstärkter technischer Arbeitsteilung gerade das am stärksten zum horizontalen ökonomischen Zusammenschluß drängende Element. Die Prinzipien der Massenerzeugung und der Mechanisierung fordern eine weitere Vereinheitlichung der Produktion des einzelnen Betriebes. Diese kann erfolgen durch die Konzentration gleicher Produktionen zu optimaler Größe oder durch eine qualitative Aufteilung einer gegebenen Produktionsmenge auf die einzelnen Werke (Spezialisation) unter gleichzeitiger Vereinheitlichung der Produkte (Typisierung und Normalisierung). Auch die Zusammenarbeit in horizontaler Richtung dient u. a. der Verminderung der Lagerhaltung. Anstelle vieler kleiner Lager genügt ein nur wenig größeres, das von allen zusammengeschlossenen Unternehmen gemeinsam bewirtschaftet wird. Der Vermeidung eines zeitweiligen bezw. teilweisen Brachliegens produktiver Kräfte — unter diesem Gesichtspunkt läßt sich auch die Zentralisation der Lagerhaltung einordnen — dienen ferner Maßnahmen, für die ebensowohl ein vertikaler wie ein horizontaler Zusammenschluß in Betracht kommt. Hier sind zu nennen die gemeinsame Bewirtschaftung von Neben- und Abfallprodukten sowie von Hilfsmitteln der Produktion (Transportmittel). Eine Zusammenlegung der Verwaltungen ist, soweit die Unternehmen ihre wirtschaftliche Selbständigkeit in größerem Maße behalten sollen, im wesentlichen auf Nebenzweige (juristisches Büro, Propaganda usw.) beschränkt. Während die gemeinsame Betreibung von Forschungen und praktischen Versuchen, soweit nur Probleme rein wissenschaftlicher Natur bearbeitet werden, auch bei nur lockerem Zusammenschluß denkbar ist, ist die gemeinsame Ausnutzung der von parallelen Organen gemachten, wirtschaftlich wichtigen Erfindungen nur bei engerer Interessenvergemeinschaftung möglich. Nur so kann das entgegenstehende privatwirtschaftliche Interesse mit dem volkswirtschaftlichen an einer möglichst umfassenden Nutzbarmachung der durch das geistige Eigentum monopolisierten produktiven ideellen Kräfte in Einklang gebracht werden.

Zur Durchführung aller dieser Maßnahmen volkswirtschaftlich rationaler Wirtschaftsführung ist demnach die Zusammenarbeit der früher isolierten Unternehmungen notwendig. Diese Zusammenarbeit erfolgt am zweckmäßigsten weder in

einer einheitlichen volkswirtschaftlichen Organisation — die Besonderheiten der einzelnen Wirtschaftszweige zwingen zu stärkster Differenzierung —, noch erfordert sie den Zusammenschluß aller Unternehmen derselben Produktionsstufe bezw. desselben Produktionsganges. Letzteres wird sich vor allem aus Gründen optimalen Organisationsumfanges und finanziellen Gründen kaum in größerem Maße durchsetzen lassen. Es kommt lediglich darauf an, daß sich hinreichend große Zentren von Unternehmen bilden, deren einzelne Produktionen ein harmonisch abgestimmtes Ganzes darstellen, und daß diese Zentren einem einheitlichen Wirtschaftsprogramm unterworfen werden.

Der Umstand, daß sich in den letzten Jahrzehnten in immer stärkerem Maße Zusammenschlüsse von Unternehmungen vollzogen haben, läßt die mit Rücksicht auf die eingangs geschilderten gegenwärtigen grundsätzlichen Schwierigkeiten und Tendenzen der freien Wirtschaft berechtigten Fragen aufwerfen, ob nicht ganz von selbst sich durch diese Zusammenschlüsse eine Umwandlung der volkswirtschaftlichen Organisation im rationalen Sinne anbahnt, ob die zu beobachtende Konzentration lediglich einen vorübergehenden Notbehelf darstellt oder Etappe einer grundsätzlich neuen Wirtschaftsentwicklung ist. Um diese Frage zu beantworten, ist es nötig, die jüngste Entwicklung der Konzentration und vor allem ihre wichtigsten Auswirkungen zu untersuchen.

Teil II.

Praktische Untersuchung.

I. Zum Begriff der Konzentration.

Hinsichtlich des Begriffs der Konzentration ist zu unterscheiden[1]) zwischen der Eigentumskonzentration, der Akkumulation der Vermögen, einerseits und der betrieblichen, die man auch als organisatorische Konzentration[2]) kennzeichnen

[1]) Vgl. Sombart a. a. O. III, 2 S. 546/47 und S. 818.

[2]) Hierdurch wird gleichzeitig der Unterschied zur Zentralisation betont, die lediglich räumliche Zusammenfassung bedeutet.

kann, andererseits. Die erstere besitzt für die vorliegende Untersuchung nur insoweit Interesse, als sie gleichzeitig eine betriebliche Konzentration bedeutet. Nur diese, die sich in der technisch-ökonomischen und der marktwirtschaftlichen Konzentration auswirkt, wird hier betrachtet. Nicht fällt unter den Begriff der betrieblichen Konzentration die bloße Betriebsvergrößerung[1]), soweit diese ein bloßes innerbetriebliches Problem darstellt. Anders verhält es sich dagegen, wenn die Betriebsvergrößerung durch den Zusammenschluß bisher selbständiger Betriebe erfolgt. Infolge der gleichen strukturellen Wirkungen, die hierdurch ausgelöst werden, muß dieser Vorgang gleichfalls der betrieblichen Konzentration zugerechnet werden. Nicht unter diesen Begriff fällt ferner die Genossenschaftsbewegung, soweit es sich, wie gewöhnlich, um einen bloßen Zusammenschluß von Individuen zu einem Betriebe handelt. Der terminus betriebliche Konzentration darf, weil er an eine äußere Erscheinung anknüpft, nicht irreführen. Exakt ausgedrückt, handelt es sich um einen organisatorischen Zusammenschluß von Unternehmungen, um eine Erscheinung, deren Kriterium die Beschränkung der Selbständigkeit der einzelnen Unternehmer ist. Zwei Wege werden bei der Konzentration (im obigen, begrenzten Sinne) eingeschlagen, der der kapitalmäßigen Bindung (Konzernierung) und der des genossenschaftsähnlichen Zusammenschlusses (Kartellierung), der die finanzielle Selbstständigkeit der Mitglieder unberührt läßt. Liefmann bezeichnet die Organisationstypen dieser beiden Arten der Konzentration[2]) als wirtschaftliche Gesellschaften (Konzerne) und als wirtschaftliche Verbände (Kartelle). Innerhalb dieser beiden großen Gruppen sind weitere, nach der Intensität des Zusammenschlusses abgestufte Typen zu unterscheiden.

II. Die wichtigsten Züge der Entwicklung der Konzentration in der Kriegs- und Nachkriegszeit.

Ebenso wie die Konzentration räumlich ein uneinheitliches Bild bietet — auch die Gruppen und Typen sind stark differenziert —, haben sich Umfang und Richtung der Kon-

[1]) Vgl. Sombart a. a. O. III, 2 S. 546.

[2]) Liefmann, Kartelle, Konzerne und Trusts, 1927, S. 2ff.

zentration im zeitlichen Längsschnitt gleichmäßig entwickelt. Die im einzelnen heute wirksamen Tendenzen sind indessen mehr oder weniger stark bereits in früheren Jahrzehnten zu beobachten. Das trifft vor allem für die Zeit unmittelbar vor dem Kriege zu.

Prinzipiell war die Zeit seit 1914 dem Zusammenschlusse von Unternehmungen günstig. Der Zwang der allgemeinen wirtschaftlichen Lage bewirkte, daß teils das Opfer der Einbuße an Selbständigkeit leichter gebracht wurde, teils die Anstrengungen zur Ausdehnung der Wirkungssphäre einzelner großer Unternehmen sich verdoppelten. Die Kriegszwangswirtschaft, die man bis zu einem gewissen Grade auch als großzügigen Versuch staatlicher Planwirtschaft[1]) bezeichnen kann, drängte die Unternehmen in stärkstem Maße zur Zusammenfassung der Kräfte, und zwar in erster Linie im Wege des genossenschaftsähnlichen horizontalen Zusammenschlusses. Für die Unternehmer war das Zusammengehen mit anderen das beste Mittel zur Vertretung ihrer Interessen innerhalb der staatlichen Zwangswirtschaft. Vor allem aber hatte der Staat, dessen Hauptziele möglichst rationelle Bewirtschaftung der vorhandenen Kräfte und Vorräte und möglichst preiswerte Deckung des Heeres-[2]), aber auch des gesamten Konsumentenbedarfs waren, an dem Vorhandensein horizontaler marktbeherrschender Organisationen und deren Mitarbeit ein vitales Interesse, sodaß die Zusammenschlußbewegung von seiner Seite aus jede erdenkliche Förderung erfuhr[3]). Auch die Uniformierung und Zusammenballung der Nachfrage verstärkten in manchen Industrien die Tendenzen zur Konzentration. Die Tätigkeit jener Organisationen war von derjenigen vor dem Kriege indessen wesentlich verschieden. Die ehemalige Hauptaufgabe der Kartelle, die Regulierung des Marktes durch eine entsprechende Preis- und Produktions-

[1]) Trotz der günstigen Voraussetzungen einer solchen zentralistischen Planwirtschaft, der annähernd vollkommenen Exemplifizierung des geschlossenen Handelsstaates, gelang ihr nicht die Ausschaltung der wirtschaftlichen Gesetze der Preisbildung, und daher nur unvollkommen die staatlicherseits geplante Produktions- und Vorratsverteilung.

[2]) Vgl. Liefmann, Die Kartelle in und nach dem Kriege, S. 5; auch Troeltsch, a. a. O. S. 46ff.

[3]) Als letztes Mittel wurde vom Staat die Zwangskartellierung angedroht, so im Steinkohlenbergbau z. B. 1915 und 1917.

politik, war ihnen durch die behördlichen Preisverordnungen genommen. Infolge der Beschlagnahme der wichtigsten Produkte besaßen die Unternehmer bezw. die Syndikate vielfach sogar überhaupt nicht mehr die Verfügungsberechtigung über die Erzeugnisse. Der Staat hatte die eigentliche Leitung der Wirtschaft inne. Die Kartelle und mit ihnen die Fachvereine wurden in gewissem Grade Organe der staatlichen Wirtschaftsorganisation. Durch die Uebertragung staatlicher Aufgaben wurden sie aber zugleich auf ganz neue Wirkensgebiete geführt, indem sie sich in starkem Maße allgemein volkswirtschaftlichen Aufgaben zu unterziehen hatten.[1])

Die Nachkriegszeit brachte speziell der Kartellentwicklung nach jenem Aufschwung wieder einen beträchtlichen Rückschlag. In der Entwicklung der Gesamtzahl der Kartelle kommt dies allerdings nicht zum Ausdruck, sondern lediglich in der Verschiebung der Bedeutung der einzelnen Kartellarten. Die Ursachen dieser Entwicklung, in deren Verlauf insbesondere die meisten der festgefügten Kartelle der Schwerindustrie[2]) eingingen, ist in dem politischen und wirtschaftlichen Chaos zu suchen. Besonders die immer rapider anwachsende Geldentwertung verschob die Gleichheit der Produktionsbedingungen innerhalb der einzelnen Industriezweige immer mehr[3]) und machte schließlich jede Kalkulation und gemeinsame Preisfestsetzung zunichte. Dies umso mehr, als die ganze Zeit bis zur Währungsstabilisierung, wenn man von gelegentlichen Rückschlägen wie dem im Sommer 1920 absieht, eine einzige Hochkonjunktur vortäuschte. Auch die damalige starke vertikale Konzernierung trug zu der Auflockerung der Kartellorganisation weitgehend bei[4]). Es ist jedoch eigentümlich, daß von dieser Kartellderoute fast nur die Kartelle höherer Ordnung betroffen wurden, während die anderen sogar einen bedeutenden Aufschwung nahmen.

[1]) Vgl. v. Beckerath a. a. O. S. 0.

[2]) Bis auf den Roheisenverband. Vor allem auch der Stahlwerksverband und dessen Unterverbände, ferner der Waggonverband, das Schiffbaustahlkontor usw.

[3]) Nach Tschierschky (Zur Reform der Industriekartelle 1921 S. 54) schwankten z. B in Webereien, die die gleichen Stapelgewebe herstellten, in den letzten Monaten der Hochkonjunktur 1920 die Garnpreise zwischen 60 und 130 Mk. für das kg.

[4]) Vgl. u. a. Kartellrundschau 1925 S. 165.

Metzner konnte schon 1921 in einem Vortrage die Bilanz ziehen: „. . . . auf der ganzen Linie also ein Abbau der Kartelle und gleichzeitig eine Stärkung der Fachverbände“[1]). Die Politik der Kartelle, deren Schwergewicht immer mehr auf der bloßen Festsetzung gemeinsamer Konditionen ruhte, wurde vollständig durch das Mißverhältnis zwischen Angebot und Nachfrage beherrscht. Infolge der Ausschaltung der Baisseinteressen innerhalb der Kartelle gelang es den wenigsten von diesen, eine auch nur im geringsten volkswirtschaftlich orientierte Politik zu treiben. Die Zeiten einseitigster privatwirtschaftlicher Interessenpolitik kehrten wieder zurück[2]). Erst die verheerenden Wirkungen der Inflation auch auf die Industrie drängten deren Verbände im weiteren Stadium der Entwicklung zur Beschäftigung mit dem Geld- und Währungsproblem und damit aufs neue auf volkswirtschaftliche Fragen. Für die Entwicklung seit der Währungsstabilisierung sind diese Einflüsse von großer Wichtigkeit.

Ungleich bedeutsamer als die Kartellierung ist in der unmittelbaren Nachkriegszeit im Gegensatz zur Kriegszeit die Entwicklung der — überwiegend vertikalen — Konzernierung. Die Ursache hierfür lag in den ganz besonderen wirtschaftlichen Verhältnissen Deutschlands bei Kriegsschluß. Der Rohstoffmangel infolge der Erschöpfung der Vorräte während des Krieges, der durch die Gebietsabtretungen sowie durch die im Waffenstillstands- und Friedensvertrage auferlegten zwangsweisen Rohstofflieferungen noch verschärft bezw. verlängert wurde, zwang große Teile der Industrie, sich eine feste Rohstoffbasis zu sichern, bezw. die verlorengegangene zu ersetzen. Die fortschreitende Entwertung des Geldes[3])

[1]) Metzner, Kartelle und Kartellpolitik, 1926 S. 38/39.

[2]) „Unter solchen Umständen gelang es nur wenigen Verbänden, wirklich mäßigend auf die Gestaltung der Preise, Lieferungs- und Zahlungsbedingungen ihrer Industrie hinzuwirken. Manche Kartelle sollen sogar Uebertreibungen gefördert haben . . . Beim Abbau der Konjunktur seit Frühjahr 1920 ist die Einwirkung der Kartelle in manchen Industriezweigen sehr viel deutlicher als vorher, und damit setzen auch jetzt erst die schwersten Klagen der Abnehmer ein . . .“ (v. Beckerath a. a. O. S. 29/30). Vgl. auch Tschierschky, a. a. O. S. 61 ff., Kartellrundschau 1922 S. 270, Frankf. Ztg. vom 3. 12. 1924.

[3]) „Jedenfalls ist die fortschreitende Entwertung der deutschen Mark der mächtigste Helfer in der Nachkriegskonzentrationsbewegung der deutschen Schwerindustrie gewesen“ (Krueger, die moderne Kartellorganisation der deutschen Stahlindustrie, 1927 S. 9).

verstärkte diese Organisationstendenz, indem das Bestreben, die Einwirkungen der Inflation auf einen mehrstufigen Produktionsgang möglichst auszuschalten, zur wirtschaftlichen Zusammenfassung dieser Stufen möglichst bis zum Fertigfabrikat, ja bis zum Absatz an den letzten Konsumenten zwang. Diese Entwicklung wurde durch zwei weitere Momente aufs stärkste gefördert, wenn nicht vielfach erst ermöglicht: durch die gesetzliche Bestimmung, daß die vom Reiche für den Verlust des abgetretenen Besitzes gezahlten Entschädigungen ausdrücklich nur für den Wiederaufbau der verlorenen Produktionsanlagen gewährt werden durften[1]) — infolge der höheren Neubaukosten zog man den Weg des Ankaufs bereits bestehender Anlagen vor —, ferner durch die Ermäßigung der Fusionsteuer von 27 auf 5 %[2]).

Nicht immer stellen die in dieser Zeit entstandenen Konzerne wirklich organische Gebilde dar. Das spekulative Moment spielte vielfach eine wichtige Rolle. Es braucht nur an die Transaktionen des Bankiers Herzfeld, an den Stinnes- (nicht den Stinnesschen Privatkonzern!), den Rombach-, den Stumm-Konzern u. a. erinnert zu werden. Auch die Konzerne von Produktionsunternehmungen, in denen Handelsfirmen dominierten, (Sichel, Gebrüder Simon A. G. . .) erwiesen sich später als wenig stabil. Die schon in der Vorkriegszeit vielfach (z. B. in der Montanindustrie, der elektrotechnischen und chemischen Großindustrie u. a.), in den Konzernen erfolgende Zusammenfassung der einzelnen Werke außer in finanzieller auch in marktwirtschaftlicher und technisch-organisatorischer Beziehung gewann weiter an Umfang und Bedeutung. Im Mittelpunkte dieser Zusammenarbeit der einzelnen Konzernwerke stand infolge des Bestrebens nach Marktunabhängigkeit die gegenseitige Belieferung der Werke, die teilweise so weit führte, daß trotz niedrigerer Preise der Konkurrenz das teurere Produkt des eigenen Konzernwerks gekauft wurde[3]), sowie die Uebernahme der Verteilung der Produkte durch eigene Handelsorgane. Die technisch-organisatorische Zusammenarbeit beschränkte sich im wesent-

[1]) Vgl. §§ 6 und 7 d. Ges. vom 31. 8. 1919 (RGBl. I S. 1527ff.) über Enteignungen und Entschädigungen aus Anlaß des Friedensvertrages.

[2]) Novelle zum Körperschaftssteuergesetz vom 8. 4. 1922.

[3]) Vgl. hierzu Frankfurter Ztg. vom 4. 12. 1924.

lichen auf die Bestimmung der Qualität und Quantität der Rohmateriallieferungen, daneben fand auch in verhältnismäßig starkem Maße eine Aufteilung der gesamten Produktion unter die einzelnen Werke statt. Immerhin trat die technisch-organisatorische Rationalisierung gegenüber der absatzwirtschaftlichen Zusammenarbeit durchaus in den Hintergrund. Es war dies ganz natürlich, riß doch der Sturm auf die Sachwerte den Fabrikanten ihre Erzeugnisse zu jedem Preise aus der Hand, — bis das rasende Tempo der Geldentwertung und der gleichzeitig einsetzende Kreditmangel die Kaufkraft sowohl der Konsumenten wie der Produzenten erlahmen ließ und allmählich das ganze Wirtschaftsleben ins Stocken brachte. Nun war es zu spät für technische Umstellungen. Mit dem allgemeinen Zusammenbruch im Herbst 1923 schloß diese Periode der Wirtschaft ab.

Durch die glückliche Währungsstabilisierung wurden von Grund auf veränderte Wirtschaftsbedingungen geschaffen. Jetzt erst wurden die wirtschaftlichen Folgen des Versailler Friedens, die Verarmung des deutschen Volkes durch Krieg und Inflation und die Zerrüttung des Weltmarktes in ihrer ganzen Schwere fühlbar. Jetzt zeigte sich auch, daß während der Periode der wirtschaftlichen Isolierung Deutschlands die Verminderung der Selbstkosten mit derjenigen der ausländischen Produktion nicht Schritt gehalten hatte. Die deutsche Wirtschaft befand sich in einer Periode größter Stagnation. Mit einer künstlichen „Ankurbelung“ allein war es hier nicht geschehen, es mußten die bereits in der Vorkriegszeit erprobten neuen Grundsätze der Wirtschaftsführung zur Geltung gebracht werden. Das Steuermilderungsgesetz vom 31. März 1926 [1]) räumte manche Hindernisse aus dem Wege. Wieder war es aber die Not, welche den Zusammenschluß vor allem förderte. Dessen Charakter und Auswirkungen sind jedoch gegenüber früheren Epochen vielfach verändert. Gewaltsam wird der Blick der Unternehmer auf das Problem der Produktionskostensenkung gelenkt. Es beginnt die Zeit, welche beherrscht wird durch das Schlagwort „Rationalisierung“. Diese bleibt indessen nicht bei der innerbetrieblichen

[1]) RGBl. 1926 I S. 185. Insbesondere wurden die Fusionssteuer von 7 auf 1 % und die Grunderwerbssteuer von 3 auf 1½ % im Interesse „wirtschaftlich gebotener Zusammenschlüsse“ herabgesetzt.

Rationalisierung stehen, trotzdem gerade hier außerordentlich große und ins Auge fallende Fortschritte gemacht werden, sondern erfaßt alle Gebiete, insbesondere die Organisation von Werk zu Werk. Der Umfang der von dieser Bewegung erfaßten Produktionsmengen sowie ihre Intensität sind für ihre volkswirtschaftliche Bedeutung maßgebend. Angesichts der allgemeinen Schwächung ist der Wille zu freiwilliger gemeinsamer Arbeit sehr gewachsen. Die während der Inflation zusammengebrochenen Kartelle sind ziemlich schnell wiedererstanden. Ihre Politik ist durch die umfassende Interessenverflechtung infolge der Konzernierung neu ausgerichtet worden. Die Verständigungsbereitschaft von Verband zu Verband ist wesentlich größer geworden, was nicht nur in dem Abkommen der eisenschaffenden mit der eisenverarbeitenden Industrie, sondern auch in den Verständigungen zwischen Fabrikanten und Händlern in der Textilbranche und anderen äußerlich zum Ausdruck kommt. Auch die Hindernisse, die großzügigen konzernmäßigen Zusammenfassungen früher entgegenstanden, sind wesentlich geringer geworden. Gerade die bedeutendsten derartigen Zusammenschlüsse (Vereinigte Stahlwerke, J. G. Farbenindustrie) sind freiwillig erfolgt. Entscheidend ist, daß der Wille zur Verbilligung der Produktionskosten mittels Vereinfachung der Absatzorganisation und organisatorischer Zusammenfassung der technischen Betriebe immer ausschlaggebender die Konzernierung bestimmen.

Damit soll nicht gesagt werden, daß die heutige Politik der Kartelle und Konzerne immer oder doch wenigstens meistens zum Siege des volkswirtschaftlich Rationalen führen müsse. Das darf nicht erwartet werden bei der ausschlaggebenden Rolle, welche die Faktoren Macht und privater Eigennutz auch heute noch im Wirtschaftsleben spielen. Eine volkswirtschaftliche Rationalisierung im früher dargelegten Sinne kann stets nur Nebenwirkung, nie Selbstzweck der gegenwärtigen Wirtschaftsentwicklung, speziell der Konzentration sein[1]). Sie kann sich nie in voller Reinheit aus der

[1]) So auch Delbanco in Kartellrundschau 1926 S. 215. Andererseits ist zu bedenken, daß der Gedanke, daß die Organisation nur Dienerin der angeschlossenen Unternehmungen sei, allmählich verloren geht und zum Schlusse die Organisation immer mehr um ihrer selbst willen nach Fortexistenz strebt. Vgl. Frankfurter Ztg. vom 7. 8. 1924.

gegenwärtigen Gesamtentwicklung ergeben. Die Frage, ob der Einfluß jener hemmenden Faktoren eine quantité négligeable darstelle, bedeutet jedoch eine falsche Problemstellung. Es fragt sich lediglich, ob die Strukturwandlung, die sich in der Konzentrationsbewegung der jüngsten Zeit anbahnt, einen Fortschritt auf dem Wege von einer einseitig am privaten Erwerbsstreben orientierten Wirtschaftsordnung, in der das volkswirtschaftlich Zweckmäßige höchstens unbewußt ausgeführt wird, zu einer das volkswirtschaftlich Rationale bewußt wollenden Wirtschaftsorganisation darstellt oder ob sie infolge einseitiger privatwirtschaftlicher Orientierung von diesem Ziele hinwegführt. Unter diesem Gesichtspunkt ist nun das Wirken der einzelnen Organisationsformen zu prüfen, wobei daran zu erinnern ist, daß es sich hier lediglich um eine qualitative Prüfung der Materie handelt. Auf den Umfang der Organisation und das Ausmaß ihrer Wirkungen in der ganzen Volkswirtschaft wird nicht eingegangen werden.

III. Die Bedeutung der verschiedenen Formen der gegenwärtigen Konzentration für eine rationale Wirtschaftsgestaltung.

A) Die wirtschaftlichen Verbände (Kartelle).

α Zur Begriffsbestimmung.

Die Bezeichnung Kartell ist ein Sammelbegriff, unter dem sich ein mannigfaltiges Vielerlei der Erscheinungen verbirgt. Liefmann[1]) bezeichnet die Kartelle als „freie Verbände zwischen selbständig bleibenden Unternehmen derselben Art zum Zwecke monopolistischer Beherrschung des Marktes“. Diese Formulierung ist besonders in neuerer Zeit stark umstritten worden[2]). Es wird dagegen eingewendet, daß sie zu eng gefaßt sei, daß sie einen Zweck der Kartelle in den Mittelpunkt stelle, der heute keineswegs mehr erschöpfend sei. Dieser Einwand ist nicht durchschlagend. Gewiß, in immer

[1]) Liefmann, Kartelle, Konzerne und Trusts S. 10.

[2]) S. die Kontroverse v. Beckerath-Tschierschky im Wirtschaftsdienst 1927 S. 1190ff. und 1441ff., auch Kartellrundschau 1927, S. 543ff.

stärkerem Maße wenden sich die Kartelle anderen, insbesondere produktionstechnischen Aufgaben zu; das hindert aber keineswegs, daß das Prinzip der monopolistischen Marktbeherrschung auch weiter das Charakteristische der Kartelle bleibt. Es kommt weniger darauf an, alle Zwecke in die Definition der Kartelle aufzunehmen, als vielmehr den die Kartelle von anderen Organisationen unterscheidenden und im Mittelpunkt ihrer Tätigkeit stehenden Zweck genügend klar herauszuarbeiten.

Das ganze Problem, ob die von Liefmann seinerzeit gegebene Begriffsbestimmung des Kartells auch heute noch den durch die Entwicklung erzeugten Gegebenheiten gerecht wird, ist indessen im wesentlichen überhaupt erst akut geworden durch die Bildung ähnlicher Organisationen, bei denen der Zweck monopolistischer Marktbeherrschung zurücktritt hinter produktionstechnischen und anderen Zwecken bezw. garnicht vorhanden ist. Es sind hier besonders die sog. Spezialisierungs-Fertigungskartelle[1]) gemeint, die eine besondere Art der Interessengemeinschaft sind. Andererseits wird im folgenden unter dem Begriff des Kartells auch das Kalkulationskartell erfaßt, weil die gemeinsame Festsetzung der Normen der Kalkulation, insbesondere der prozentualen Höhe der Gewinnzuschläge, wenn auch in anderer Weise als bei den Preiskartellen, den Zweck einer einheitlichen Bindung bei der Preisstellung verfolgt, die freie Konkurrenz am Markte einengt. Um es noch einmal zu betonen, die grundsätzliche Bedeutung der Kartelle innerhalb der Volkswirtschaft liegt in ihrem Zweck einer bewußten Beeinflussung der scheinbar autonom und allmächtig herrschenden marktwirtschaftlichen Gesetze, speziell derer der Preisbildung, durch das Mittel des Monopols. Hieraus ergibt sich die Abgrenzung des Kartellbegriffs.

β Maßnahmen marktwirtschaftlicher Art.

1. Die Beeinflussung der zeitlichen Entwicklung.

Daß die Tätigkeit der Kartelle sich auch heute noch in erster Linie auf den Markt erstreckt, ist in der Art der Or-

[1]) Man bezeichnet diese richtiger als Spezialisierungs-Fertigungsverbände. S. Liefmann a. a. O. S. 48.

ganisation, insbesondere aber auch in der Entwicklung der Kartelle begründet. Die Untersuchung der Wirksamkeit der Kartelle im Hinblick auf eine rationale Gestaltung des Wirtschaftslebens wird daher zweckmäßiger Weise ebenfalls auf diesem Gebiete beginnen. Das Problem spitzt sich hier auf die beiden Fragen zu: haben die Kartelle wirklich durch ihre Politik die zukünftige Gestaltung des Markts, d. h. die Entwicklung des Verhältnisses von Angebot und Nachfrage in einer Richtung zu beeinflussen vermocht, die von der bei freier Konkurrenz wahrscheinlichen abweicht? Sodann: hat bejahendenfalls die von ihnen erzwungene Entwicklung in den Jahren seit der Stabilisierung der deutschen Währung in der Richtung einer volkswirtschaftlichen rationalen Gestaltung des wirtschaftlichen Geschehens gelegen?

Als Mittel zur Erreichung dieser Ziele stehen den Kartellen verschiedene Maßnahmen zu Gebote, insbesondere Produktionskontingentierung, Preisfestsetzung, Konditionenfestlegung. Sie alle zielen mit sich abstufender Intensität auf eine Beeinflussung der Preisbildung, des zentralen Motors der kapitalistischen Wirtschaft, hin. Von den Konditionenkartellen werden lediglich Zahlungstermin, Art der Zahlung und ähnliche mittelbare Faktoren der Preishöhe festgelegt. Ihnen stehen die Kalkulationskartelle nahe, weil auch bei ihnen nur verhältnismäßig nebensächliche Faktoren (nämlich nur ein Teil der Kosten) der Preishöhe gebunden werden. Ist die Bedeutung dieser beiden Kartellarten auch nicht zu unterschätzen, besonders zu Zeiten schnellen Anstiegs bezw. Abstiegs der Konjunktur, so ist sie für die Beeinflussung der Preisentwicklung doch nur eine untergeordnete. Die Konditionenkartelle dienen auch heute noch vorwiegend dem privatwirtschaftlichen Ziele der Risikoabwälzung[1]).

Die Preisbildung grundsätzlich, d. h. in die Zukunft hinein, zu beeinflussen, vermögen auch die Preiskartelle, die entweder (meistens!) bestimmte oder Mindestpreise festlegen, nur in beschränktem Maße. Bei ihnen werden ja ebensowenig die ursächlichen Grundfaktoren der Preisbildung unmittelbar korrigiert. Eine gewisse Lenkung der Preisentwicklung findet zwar dadurch statt, daß die Preisbildung der Verkäufer bei

[1]) Vgl. Kartellrundschau 1925 S. 34; speziell über die Nachkriegszeit v. Beckerath a. a. O. S. 32ff.

einer Verringerung des Umfanges der Nachfrage von einer diesem Preise äquivalenten Größe ähnlich wirkt wie eine entsprechende Verminderung des Angebots. Diese Anpassung findet indessen nur wertmäßig, mit Bezug auf eine bestimmte Höhe des Produktpreises einerseits, eine bestimmte Größe der Kaufkraft bei gerade diesem Preise andererseits, statt. Weder die Intensität des Angebots noch die des Bedarfs, noch das nicht wertmäßige, rein mengenmäßige Verhältnis beider zueinander werden hierdurch berührt. Steht die Entwicklung der Nachfrage zu sehr mit einer bestimmten festgesetzten Preishöhe im Widerspruch, so wird die Preisbindung illusorisch, denn von der dann allein noch offenstehenden Möglichkeit einer teilweisen Stillegung der Betriebe bezw. allgemeinen Einschränkung der Produktion wird freiwillig kaum von den einzelnen Unternehmern Gebrauch gemacht werden. Statt dessen treiben der Zwang zu dauerndem Kapitalumschlag und technisch-ökonomische Erwägungen zum Verkauf bei niedrigeren Preisen, bezw. bei gesteigerter Nachfrage die günstigen Gewinnaussichten aus Selbsterhaltungstrieb zur Ueberforderung jener Preise. Beispiele hierfür bieten in neuerer Zeit der Zerfall z. B. des Drahtseilverbandes und der Feinblechkonvention im Jahre 1925[1]), wie überhaupt derjenige der vielen Preiskartelle während der Inflationszeit. Da die Waffen reiner Preiskartelle nur unzureichend sind, sind diese letztlich doch gezwungen, der willkürlichen Preisentwicklung zu folgen. Ihre Bedeutung liegt in der Regulierung des Tempos des Konjunkturwechsels.

Lediglich diejenigen Kartelle, welche in der Lage sind, das Verhältnis von Angebot und Nachfrage mengenmäßig zu beeinflussen, die Produktionskartelle, vermögen die Marktentwicklung in hinreichendem Maße zu beherrschen[2]). Ihre Politik findet eine Grenze lediglich an der Irrationalität der Nachfrage einerseits, der ökonomischen Notwendigkeit einer

[1]) Vgl. Kartellrundschau 1926 S. 186; auch Frankfurter Zeitung vom 25. 12. 25; ferner v. Beckerath a. a. O. S. 35.

[2]) Auch hier gibt es die verschiedensten Arten, z. B. Kartelle, die nur bei Gefahr einer Ueberproduktion die Erzeugung einschränken. Dies trifft z. B. zu für den Verband deutscher elektrotechnischer Porzellanfabriken (Jakobowitz, Die deutsche keramische Industrie, Diss. Gießen 1926, S. 19).

Mindestausnutzung der Produktionsmittel andererseits. In der Mehrzahl der Fälle legen diese Kartelle ihren Mitgliedern gleichzeitig Preisbindungen auf. Die Politik einer Kontingentierung der Produktion wird indessen stark durchkreuzt durch die vertikale Konzentration, die für die einzelne Gesamtunternehmung eine Art Produktionsventil darstellt[1]). Anstelle der Produktionsstufe I wird Stufe II überfüllt, was dann wieder auf den Markt der ersteren zurückwirkt. — Ist die Zahl der Preiskartelle schon begrenzt, so beschränken sich die Kontingentierungskartelle im allgemeinen auf nur wenige Industriezweige, besonders der Rohstoff- und Halbfabrikatherstellung. Freilich sind dies im Hinblick auf die Konjunkturentwicklung sehr wichtige Zweige, deren Marktentwicklung ihrerseits in ziemlich großem Umkreise zurückwirkt.

Zu der von den Kartellen tatsächlich getriebenen Preispolitik ist zunächst einiges Grundsätzliches zu sagen. Die Kartelle sind als Gesamterscheinung entstanden aus der Not der Depressionszeiten, von denen das Wirtschaftsleben in einer gewissen Periodizität heimgesucht wird, Zeiten, in denen früher ein gewöhnlich jahrelanger anormal niedriger Preisstand die Unternehmungen zur Unrentabilität bezw. zum Konkurs verurteilte. Schon historisch ist die Preispolitik der Kartelle daher mit einer ganz bestimmten Tendenz, der zur Hochhaltung der Preise, belastet. Diese Tendenz, die in Depressionszeiten eine Existenzfrage für die Kartelle ist, ist nicht ohne weiteres als volkswirtschaftlich arational zu bezeichnen. Soweit sie lediglich die Rentabilität der Unternehmungen *erhält*, liegt sie auch im Interesse rationaler Wirtschaft. Volkswirtschaftlich unerwünscht ist diese Tendenz erst, wenn sie gradmäßig überspitzt wird, weil dann Störungen einer gleichmäßigen volkswirtschaftlichen Entwicklung zu

[1]) Solange nämlich der Selbstverbrauch der Konzerne nicht der gleichen Einschränkung unterliegt wie die Verkaufsbeteiligung. So ist die Einschränkung des Selbstverbrauchs beim Roheisenverband praktisch hinfällig (s. Kartellrundschau 1926 S. 245). Beim Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikat ist eine teilweise Aenderung dieses Zustandes erst neuerdings erfolgt. (Vgl. Kartellr. 1925 S. 235). Der *gleichen* Einschränkung wie die Verkaufsbeteiligung unterliegt der Selbstverbrauch nur bei der neugegründeten Deutschen Rohstahlgemeinschaft, doch ist ihr hier eine absolute Grenze gesetzt (vgl. Krueger, Die moderne Kartellorganisation . . . S. 46ff.).

befürchten sind. Bei übermäßiger Beanspruchung der Kaufkraft durch ein einzelnes Produkt fällt ein Teil der Kaufkraft gewissermaßen aus, wird einerseits die Befriedigung der menschlichen Bedürfnisse eingeengt bezw. gefährdet, andererseits ein Teil der Produktionsmittel zum Stillstand gebracht. Infolgedessen werden die technisch-ökonomischen Aussichten der Produktion verschlechtert, wenn nicht gar die Rentabilität der Unternehmungen unterhöhlt. Diese technisch-ökonomischen Rücksichten sind es vor allem, die in fast allen Kartellen eine „mäßigende und vorsichtige Partei" einer anderen, welche die günstige Konjunktur möglichst vollkommen ausnutzen möchte"[1]) gegenüberstellen, ohne daß die Tendenz zur Hochhaltung der Preise deswegen als solche beseitigt würde. Aus dieser Struktur der Kartelle darf indessen nicht eine Uneinheitlichkeit bezw. Ungleichmäßigkeit ihrer Politik gefolgert werden. Gewöhnlich bildet sich innerhalb des Kartells bald eine Mehrheitsgruppe, welche durch das Uebergewicht ihrer Macht die Beschlüsse der allgemeinen Versammlung in entscheidender Weise zu beeinflussen in der Lage ist. Offensichtlich kommt dies zum Ausdruck in den Kartellen höherer Ordnung, den Kontingentierungskartellen und den Syndikaten. In ihnen wird die Zahl der Stimmen in der Mitgliederversammlung, die ein Mitglied auf sich vereinigt, unmittelbar bestimmt durch die Höhe seiner Beteiligungsquote[2]). Es sind vor allem also die großen Unternehmungen, welche die Politik der Kartelle bestimmen[3]). Vermögen diese ihre Interessen auch nicht im offenen Gegensatz zu denen der kleineren Kartellmitglieder einseitig durchzusetzen, da der Erfolg der von einem Kartell überhaupt getroffenen Maßnahmen außerordentlich von dessen Umfang abhängt, so stehen ihre Interessen doch im Vordergrunde. Die großen Werke sind aber infolge der Höhe des fixen Kapitals in der Produktion und der Empfindlichkeit der aufs feinste gegliederten Arbeits-

[1]) Liefmann a. a. O. S. 138.

[2]) Ganz gegen genossenschaftliche Prinzipien. Die Bezeichnung der Kartelle als genossenschaftliche Zusammenschlüsse ist daher anfechtbar. Die Bezeichnung als genossenschaftsähnlicher Zusammenschluß ist treffender.

[3]) Vgl. z. B. Wiedenfeld, Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat, S. 43; auch Transfeldt, Die Preisentwicklung der Ruhrkohle 1893—1925 S. 116 ff.

organisation der Betriebe an der möglichsten Ausnutzung der Leistungsfähigkeit[1]) und möglichst gleichmäßigen Entwicklung des Produktionsumfanges[2]) am meisten interessiert. Da andererseits die Selbstkosten der Großbetriebe sich im allgemeinen, wenn auch nicht immer, unter denen der kleinen Betriebe bewegen, liegt den großen, im Kartell führenden Werken auch aus diesem Grunde mehr an einer gleichmäßigen Wirtschaftsentwicklung als an überhöhten Preisen. In der Geschichte des Kartellwesens sind verschiedene Fälle zu verzeichnen, in denen das ganz schlagend zum Ausdruck kommt. Mit am bekanntesten ist die Sprengung des Kalisyndikats 1909 durch die Aschersleben-Gruppe, als diese die von ihr verlangte Preisermäßigung nicht durchsetzen konnte. Der Austritt der Vereinigten Jutespinnereien- und Webereien A. G. Hamburg aus dem Jutesyndikat Ende 1926, ein Vorgang, der ebenfalls (vorübergehend) zur Sprengung des Syndikats führte, dürfte aus ähnlichen Gründen erfolgt sein. Dagegen wirkt die Notwendigkeit, im Interesse der Erhaltung des vom Kartell innegehabten Marktmonopols auch die Werke mit ungünstigen Selbstkosten bei der Preisfestsetzung zu berücksichtigen, preiserhöhend. Man hat daher gesagt, die Kartelle verteuerten die Produkte, da sie auf die Produktionskosten des am ungünstigsten arbeitenden Unternehmens Rücksicht nehmen müssen[3]). In neuerer Zeit hat es indessen den Anschein, als ob immer häufiger die durchschnittliche Höhe der Produktionskosten zum Ausgangspunkt der Preisfestsetzung gemacht wird[4]). Aeußerlich findet dies Ausdruck in der Schaffung von Ausgleichskassen bei vielen Verbänden, ins-

[1]) Wohl am krassesten kommt das zum Ausdruck im Verband der Vereinigten Steingutfabriken, in dem bei einstimmigem Widerspruch der 4 größten Qualitätsfabriken keine gültigen Beschlüsse auf Aenderung des Gesellschaftsvertrages und Festsetzung der gemeinschaftlichen Verkaufspreise zustande kommen können (Jakobowitz, Die deutsche keramische Industrie S. 21).

[2]) Vgl. Transfeldt a. a. O. S. 116; auch Sombart a. a. O. III, 2 S. 710.

[3]) Von den vielen Beispielen seien lediglich die Verbände der Zementindustrie genannt, denen man auch neuerdings diesen Vorwurf gemacht hat (vgl. Kartellrundschau 1927 S. 209—210).

[4]) Vgl. auch Tschierschky a. a. O. S. 74, der schon 1921 die Gießerei-, die Papierwaren-, Zement- (?) und die Textilindustrie sowie teilweise den Maschinenbau als Beispiele angibt.

besondere natürlich Syndikaten. Durch die immer weiter fortschreitende Ueberprüfung der Kalkulation der Unternehmen seitens der Kartelle und die Stillegung unrentabler Betriebe durch Kartelle und Konzerne findet ferner eine Nivellierung der Produktionskosten statt.

Wie weit eine größere Stetigkeit der Preisentwicklung infolge der kartellmäßigen Beeinflussung, die schon vor dem Kriege von der Mehrzahl der Autoren (wenn auch nicht unwidersprochen) bejaht wurde[1]), heute erreicht wird, soll an der Entwicklung der Preise einiger wichtiger kartellierter Güter gezeigt werden. Es ist hierfür zweckmäßig, die Produktivgüter von den Konsumtivgütern (soweit diese überhaupt kartelliert sind), gesondert zu betrachten. Für die Beurteilung ist es ferner wichtig, durch den Vergleich mit der Preisentwicklung des gleichen Produkts auf den ausländischen Binnenmärkten sowie verwandter kartellierter und nicht kartellierter[2]) einen Maßstab zu gewinnen. Wertvoll ist in dieser Beziehung auch ein Vergleich der Preisentwicklung desselben Produktes in Zeiten kartellmäßiger Bindung und bei freier Preisbildung. Aus Tabelle I (im Anhang) sind die Preise einiger wichtiger Erzeugnisse der Montanindustrie seit Anfang 1924 zusammengestellt. Es ist an dieser Tabelle zu berücksichtigen, daß die Syndikatspreise bis etwa Mai 1926 nicht überall durchgesetzt werden konnten[3]). Sieht man von den anormalen Verhältnissen in der ersten Hälfte des Jahres 1924 ab, in der sich der nach der Inflationszeit notwendige Abbau der Preise vollzog, so ergeben sich seit 1. Juli 1924, also in einem Zeitraum von dreieinhalb Jahren bei einem Vergleich der höchsten und niedrigsten Preise als maximale Schwankungen in Prozenten: Ruhrflammförderkohle 12,9% (seit 1. 10. 1924: 0,6%), gerösteter Spateisenstein 13,1%, Gießerei-Roheisen III 12,24%, kupferarmes Stahleisen 14,05%, Stabeisen 13,3% (seit der Syndizierung 0,7%), Grobbleche 16% (seit der Syndizierung 0,73%), gezogener Handelsdraht 24,1% (seit der Kartellierung 12,3%).

[1]) S. besonders Müssig, Eisen- und Kohlenkonjunkturen seit 1870, 1919 erschienen, über die Preisentwicklung in der Montanindustrie.

[2]) In diesem Falle nur mit Vorbehalt, da oft gewohnheitsmäßig eine Anlehnung der Preise stattfindet.

[3]) Vgl. Vierteljahreshefte zur Konjunkturforschung 1927/28, Sonderheft 1 S. 74.

Ein noch eindeutigeres Bild erhält man, wenn man, wie es in den beiden graphischen Darstellungen in Tabelle II und III hinsichtlich der Preise für Kohlen, Gießerei-Roheisen und Stabeisen geschehen ist, die Entwicklung der deutschen Preise vergleicht mit der Preisentwicklung in den wichtigsten fremden Ländern. An den Kurven ist besonders zu bemerken, daß die Preisentwicklung in Deutschland die infolge des englischen Bergarbeiterstreiks im Sommer 1926 auch auf dem deutschen Binnenmarkte gerade für diese Erzeugnisse [1] [2] einsetzende Konjunktur in keiner Weise wiederspiegelt. Ebensowenig kommt die im Oktober 1925 einsetzende Depression in den deutschen Preisen zum Ausdruck. Beachtenswert ist in Tabelle I auch die Wandlung der Preisbewegung für Stabeisen seit der Syndizierung, außerdem noch diejenige der Grobbleche und des Handelsdrahtes seit der Kartellierung. Vergleicht man den Stabeisenpreis vor der Syndizierung mit dem damals bereits syndizierten Roheisen, so ergibt sich als Differenz zwischen höchstem und niedrigstem Preis für Stabeisen 25,33 %, für Roheisen 16,66 %. Seit September 1925 dagegen beträgt die Differenz für beide nur noch Bruchteile von Prozenten. Die Preisbewegung der übrigen Stahl- und Walzwerkserzeugnisse verläuft analog. Seit der Kartellierung läßt die Preisbewegung der Montanerzeugnisse (vor allem Roheisen, Stabeisen, Steinkohlen — der Preis der oberschlesischen Steinkohlen wird übrigens nur duch eine Preiskonvention gebunden —) teilweise den Konjunkturverlauf in den zweieinhalb letzten Jahren nicht einmal mehr andeutungsweise erkennen. Diese Geradlinigkeit der Preisentwicklung gibt der Behauptung Klotzbachs [3] eine reale Grundlage, daß die Syndikate sich heute „die Aufgabe gestellt (hätten), nicht nur preishaltend und preishebend, sondern auch preisausgleichend zu wirken“ [4].

---

[1]) Das Gaskokssyndikat verdoppelte in dieser Zeit seine Preise (Kartellr. 1927 S. 419).

[2]) Im Gegensatz zur Stabilität des Syndikatspreises gingen die freien Zechen mit ihren Preisen bis auf 40—60 M. je Tonne in die Höhe (Industrie- und Handelsztg. vom 16. 11. 1927). — Die Stabilität des Syndikatspreises ist angesichts der recht großen Höhe der Haldenbestände um so bemerkenswerter. Vgl. Jahresbericht d. Bergbaul. Vereins Essen, 1925 S. 19.

[3]) Klotzbach, Der Roheisen-Verband, S. 259.

[4]) Vgl. jedoch die ablehnende Kritik bei Lederer, Monopole und Konjunktur, 1927 S. 26 ff.

Trotzdem darf man nicht übersehen, daß diese Politik bis zu einem gewissen Grade unter dem Drucke der Regierung eingeschlagen wird. In anderen Produktionsmittelindustrien, die nicht einer besonderen staatlichen Zwangswirtschaft unterliegen, sind jedoch seit der Kartellierung zum großen Teil ähnliche Tendenzen zu beobachten. Wenn auch die monatlichen Schwankungen der in Tabelle IV aufgeführten Güterpreise beträchtlichere sind als bei den vorher betrachteten Erzeugnissen der Montanindustrie, sind die Differenzen zwischen höchstem und niedrigstem Preise doch nicht höher als bei jenen. Die Saisonschwankungen kommen ebenso wie der Konjunkturverlauf zwar deutlicher zum Ausdruck, doch ist hinsichtlich der Kali- und Stickstoffpreise zu sagen, daß hier von den Syndikaten im Interesse eines gleichmäßigeren Auftragseinganges die Preise planmäßig in den stillen Sommermonaten ermäßigt werden. Zu bedenken ist bei der Beurteilung dieser Preiszusammenstellungen natürlich, daß sie nur einen verschwindend geringen Bruchteil aller kartellmäßig gebundenen Preise enthalten können. Es müssen ihnen daher zwecks Ermöglichung einer besseren Beurteilung die Preise einiger wichtiger freier Güter in demselben Zeitraum gegenübergestellt werden, wie dies in Tabelle V geschehen ist. Auch hier sind die Preise gelegentlich mehrere Monate lang stabil. Diese Erscheinung wird man jedoch richtig auf eine gewisse Trägheit der Preisbildung zurückführen, denn im übrigen sind hier die Schwankungen viel größere als bei den Preisen kartellierter Güter. Es betragen nämlich die Differenzen zwischen höchsten und niedrigsten Preisen in dem untersuchten Zeitraum[1]) beim Blei 51,6%, beim Antimon 66,9%, beim Maschinenöl mineral. 20,9%, für Wolle 35,7%, Rindshäute 50,0%, Bauhölzer 24,3%. Es wäre indessen falsch, die Ergebnisse nun ohne weiteres verallgemeinern zu wollen. Gewiß gibt es auch kartellierte Güter, deren Preisentwicklung sich von derjenigen freier Güter nicht unterscheidet. Soweit hier aber ein Ueberblick möglich ist, überwiegen die Beispiele vom Gegenteil.

Hinsichtlich der Konsumgüter ist bei deren geringer Kartellierung ein Vergleich der Preisentwicklung kartellierter und freier Güter sehr schwierig. Vor allem auch, weil es

[1]) D. h. seit 1. VII. 24.

nicht angängig ist, agrarische Güter – deren Preisbewegung hauptsächlich von der Statistik festgehalten wird — mit industriellen Erzeugnissen zu vergleichen. Der Vergleich muß auf die Preisentwicklung einiger freier und kartellierter Textilerzeugnisse beschränkt werden. Auch aus Tabelle VI ergibt sich eine größere Stabilität der kartellierten Preise. Exakte Schlüsse können indessen hier noch weniger gezogen werden. Immerhin, eins läßt sich wohl aus allen diesen Vergleichen mit Sicherheit feststellen: daß in vielen Industrien den Kartellen tatsächlich eine Stabilisierung der Preise gelungen ist, daß sich diese Tendenz nicht auf die sehr umfassend organisierte Schwerindustrie beschränkt.

Wie weit diese Tendenzen zu einer Nivellierung der allgemeinen Konjunkturen beigetragen haben, hängt vom Umfange der Kartellierung in der Volkswirtschaft ab. Diese Auswirkungen sind hier nicht zu untersuchen. Erwähnt sei lediglich, daß die verhältnismäßige Stabilisierung der Konjunkturentwicklung seit der Währungsstabilisierung auch auf Faktoren der Geldseite, ferner sozialpolitische Gründe (Arbeitslosenversicherung!) und die Art der Regelung des öffentlichen Auftragswesens zurückzuführen ist[1]).

2. Die Vereinheitlichung der Preise.

Die Preisbindung, die als solche schon stabilisierend auf die Preisentwicklung wirkt, weil Unterbietungen bezw. Ueberforderungen der Produzenten untereinander in weitem Maße ausgeschlossen werden, ist noch nach einer anderen Richtung hin bemerkenswert. Es findet durch sie eine Vereinheitlichung der Preise statt. Dadurch wird vor allem verhindert, daß der Handel die einzelnen Produzenten gegeneinander ausspielen kann[2]) und dabei die Rentabilität von deren Unternehmungen unterhöhlt. „Volkswirtschaftlich betrachtet, hat das in den Produktionsstätten fixierte Kapital mehr Anspruch auf gesicherte Rentabilität, als das im Handel umlaufende Kapital“[3]).

[1]) Hinsichtlich des Einflusses der bisherigen Kartellierung sei lediglich auf die vom Verf. nicht geteilten Ausführungen Lederers a. a. O. S. 24—32 verwiesen, vgl. auch Sombart a. a O. III, 2 S. 707 ff.

[2]) Vgl. Hirsch im Grundr. d. Soz.-Oek. V, 1925 S. 198. „In der Regel vergaß der Handel nur, die auf diese Weise erzielten besonderen Gewinne mit seinen eigenen Abnehmern zu teilen“ (Troeltsch a. a. O. S. 27)

[3]) Troeltsch a. a. O. S. 29.

Die Aufhellung des Marktes.

Die Beeinflussung des Marktes durch die Kartelle ist mit der Preispolitik nicht erschöpft. Weitere Maßnahmen[1]) dienen der Wiedergewinnung der verlorenen Uebersicht über den Markt. Die Intensität, mit der sich die Kartelle dieser Aufgabe widmen, ist ebenfalls nach der Art des Zusammenschlusses verschieden. Es ist ein merkwürdiger Zufall, daß gerade bei der lockersten Art der Kartellierung, die es überhaupt gibt, den Open-price-Verbänden, diese Aufgabe im Mittelpunkte steht und mit am vollkommensten erfüllt wird, während bei den anderen Arten von Kartellen der Erfolg mit der Intensität des Zusammenschlusses steigt. Die Open-price-Verbände sind in Deutschland indessen lange nicht so verbreitet wie in Nordamerika. Sie finden sich in Deutschland besonders im Maschinenbau, in der Baumwoll- und Wollindustrie und verwandten Industrien. Die Mitglieder dieser Verbände sind verpflichtet, alle Abschlüsse mit allen Einzelheiten sofort dem Verbande mitzuteilen, der das zusammenfassende Ergebnis der gesammelten Mitteilungen möglichst schnell allen Interessenten bekannt gibt. Dadurch, daß das Vorgehen auf Grund des erhaltenen Ueberblicks nicht gemeinsam erfolgt, wird die rationalisierende Wirkung dieser Maßnahmen indessen stark abgeschwächt. Es findet insbesondere keinerlei Milderung der Konkurrenz statt.

Diese Nachteile sind am erfolgreichsten in den Kartellen beseitigt, in denen der Vertrieb der Produkte zentralisiert ist, und die durch die Monopolisierung des Handels auch die Zwischenlager bei der Verteilung zu übersehen vermögen, d. h. vor allem in den Syndikaten. Die Bindung der Händlerfirmen geht in diesem Falle so weit, daß sie z. B. im Roheisenverband, in dem sie nur an Verbraucher verkaufen dürfen, verpflichtet sind, „dem Syndikat sofort sämtliche Verkäufe auf den dafür vorgeschriebenen Formularen unter Angabe des Käufers, der Menge, des Preises, der Lieferungs- und Zahlungsbedingungen anzumelden . . . (Dadurch) er-

[1]) „Kartelle wirken aber produktionsfördernd auch ohne bezügliche Vorschriften, weil sie den Unternehmern die Uebersicht über den Markt und die gesamte Produktionsstärke erlauben“ (v. Beckerath in: Kartellrundschau 1927 S. 13).

hielt das Syndikat einen besseren Ueberblick über den gesamten Roheisenmarkt, denn es wußte in Zukunft, daß die gesamten Aufträge, die es in den Büchern hatte, mit den Verbrauchern abgeschlossen waren, und daß sich keine Roheisenmengen in einer Zwischenhand befanden“[1]). Dadurch, daß das Syndikat auch den Namen des Verbrauchers erfährt, ist es ferner möglich, aus den Tendenzen anderer Märkte, auf denen das weiterverarbeitete Produkt in den Konsum übergeht, die zukünftige Entwicklung des eigenen Marktes mit größerer Exaktheit zu bestimmen. Die Gefahren der Kundenspionage bei diesem Vorgehen bleiben unerörtert. Beschränkter sind die Möglichkeiten der übrigen nicht bis zum Ausschluß direkten Verkehrs der Mitglieder mit den Abnehmern gelangten Kartelle. Die exakte Beobachtung endet hier gewöhnlich mit der Grenze des eigenen Mitgliederkreises. Die Warenvorräte des Groß- und Zwischenhandels können von ihnen allerhöchstens geschätzt werden. Ebenso fehlt ihnen regelmäßig die Möglichkeit einer hinreichend exakten Uebersicht über die Wege ihrer Produkte bis zu den Endmärkten, womit jene Märkte gekennzeichnet werden sollen, auf denen das Erzeugnis an die Stelle seines endgültigen Konsums gelangt.

Die Aufhellung der Märkte ist weniger als Maßnahme bewußt rationaler Wirtschaftsführung selbst zu beurteilen, sondern sie ist mehr eine vorbereitende Maßnahme. die einer solchen Wirtschaftsführung erst die Wege ebnet.

4. Der direkte Verkehr zwischen Erzeuger und Verbraucher.

Für die Rationalisierung der Organisation der Güterverteilung, die eine möglichst geradlinige Güterverteilung zum Ziele hat, ist die Zusammenballung der Marktparteien wesentlich. Bei sämtlichen Syndikaten (nur bei diesen ist die Massierung des Angebots eine effektive) findet, soweit bekannt, eine mehr oder minder umfangreiche direkte Belieferung des Großverbrauchs statt: beim Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikat[2]), beim Roheisenverband, beim Stahlwerksverband, beim

[1]) Klotzbach a. a. O. S. 130—131.

[2]) Hier nur vereinzelt (Reichsbahn, Gas- u. Elektrizitätswerke). Vgl. Borchardt, Handbuch der Kohlenwirtschaft S. 441.

Röhrenverband, beim Fittingsverband, bei der I. G. Deutscher Juteindustrieller, im Kalisyndikat, in den Zementverbänden usw. Darüber hinaus hat sich ein Teil der Verbände den Verkauf einiger Produkte direkt an den Verbraucher gänzlich vorbehalten. Dies trifft zu beim Röhrenverband hinsichtlich Bohrröhren, Muffen und Flanschenröhren, beim Stahlwerksverband hinsichtlich Oberbaumaterials und teilweise auch des Halbzeugs. Einige Verbände verkaufen sogar sämtliche Erzeugnisse unmittelbar an den Verbraucher, so das Seildraht-Syndikat[1]), teilweise auch das Steinsalzsyndikat[2]). Man darf diese Regelung im allgemeinen jedoch wohl als Ausnahmeerscheinung ansehen. In gleicher Weise ist der direkte Verkauf von Verband zu Verband zwischen dem Verein der Briefumschlagmaschinenfabrikanten und seinen im Verein für Briefumschlagfabriken kartellierten Abnehmern sowie zwischen den Verbänden der Rohstofferzeuger und Verarbeiter in der Basaltindustrie[3]) zu werten. Ein derartiges planmäßiges Zusammenarbeiten zwischen Produktion und Konsumtion ganzer Produktionszweige ist nur in ganz besonderen Ausnahmefällen durchführbar.

Die Konzentration des Bedarfs in Einkaufskartellen bezw. die Uebernahme auch des gesamten Einkaufs durch Verkaufskartelle ist wesentlich seltener. Es handelt sich hier naturgemäß meistens um Zusammenschlüsse der verarbeitenden und insbesondere der Fertigindustrie, oder aber um lokal begrenzte Kartelle, was z. B. für die Zusammenschlüsse der deutschen Waggonfabriken[4]), der Vulkansteinfabrikanten[5]) sowie der badischen und württembergischen Sägewerke[6]) zutrifft. Auch aus dem Handel ist ein derartiges Einkaufskartell bekannt, nämlich dasjenige unter den deutschen Benzin- und Mineralölimporteuren[7]). Hier scheint die „gemeinsame Abwehr gegen die Monopolbestrebungen der ausländischen Großkonzerne“ das Hauptmotiv gewesen zu sein. Interessant

[1]) Seildraht ist das Rohmaterial für die Drahtseilherstellung. Vgl. Kartellrundschau 1926 S. 483.

[2]) Vgl. ebenda 1924, S. 192.

[3]) Vgl. ebenda 1927 S. 294-95.

[4]) Vgl. ebenda 1927 S. 145.

[5]) Vgl. ebenda 1927 S. 420.

[6]) Vgl. Wirtschaftsdienst vom 8. 4. 1927 S. 512.

[7]) Vgl. Wirtschaftsdienst 1927, Heft 14 S. 512.

ist in diesem Zusammenhange die seinerzeitige Einbringung eines Gesetzentwurfs im Amerikanischen Kongreß zur Bildung von Importverbänden zwecks korporativen Einkaufs wichtiger ausländischer Rohmaterialien[1]). Daß bei einem korporativen Einkauf auch Frachtraum und Zwischenlager gespart werden, sei noch hinzugefügt.

Nicht immer arbeitet ein derartig zentralisierter Verkauf bezw. Einkauf rationeller als vorher. So ist speziell aus dem Umstand, daß die 1925 neu gegründete Deutsche Rohstahlgemeinschaft aus Ersparnisgründen auf die Wiedererrichtung des beim Stahlwerksverband der Vorkriegszeit 600 Menschen umfassenden eigenen Verkaufsapparats verzichtet hat, immerhin der Schluß zu rechtfertigen, daß die Ausschaltung des regulären Handels zugunsten eines eigenen Syndikatshandelsapparates unrationell sein kann. Von anderen Kartellen wird Gegenteiliges gemeldet.[2]) Abgesehen davon, daß bei einer derartigen Zentralisation des Vertriebes sehr bald das organisatorische Optimum überschritten wird, ist der Direktverkehr zwischen Produzenten und Konsumenten ganz allgemein dadurch belastet, daß den Organen der Produzenten, denen die Handelsfunktion übertragen wird, die dem freien Handel eigentümliche Beweglichkeit (keine Bindung an bestimmte Erzeugnisse), teilweise auch dessen Kenntnis des Marktes fehlt.

Die Tendenz zur Ausschaltung des freien Handels und zur direkten Belieferung der Verbraucher ist aber als solche nichts der Kartellierung Eigentümliches. Sie hat auch schon früher bei den großen Werken bestanden. Das Bestreben des Handels, infolge der auch bei ihm immer wichtiger werdenden fixen Kosten den Warenumsatz immer gleichmäßiger, glatter und risikoloser zu gestalten[3]), mußte jenen Tendenzen sehr förderlich sein. Trotzdem kann nicht

[1]) Insbesondere für Rohseide, Kali und Kautschuk (vgl. Konfektionär vom 23. 12. 1925). Das Kautschukeinkaufssyndikat, „dessen Hauptzweck . . eine Stabilisierung der Einkaufspreise sein soll", wurde im Dezember 1926 gegründet (Kartellrundschau 1927 S. 229).

[2]) So heißt es in der Schrift „Kartelle als Produktionsförderer" (Schriften der Kartellstelle des Reichsverbandes der deutschen Industrie, S. 21):" „Durch Zentralisierung des Verkaufs hat ein Kartell eine Ersparnis von 50% an Provisionen erzielt"

[3]) Vgl. Hirsch, der moderne Handel, a. a. O. S. 187.

verkannt werden, daß die Machtstellung, welche die Produzenten durch die Kartellierung gegenüber dem Handel erlangt haben, jene Tendenzen sehr verstärkt hat.

5. Die Verminderung des Vertriebsaufwandes in der Kollektivpropaganda.

Die Vergemeinschaftung der Propagandatätigkeit in Kartellen besitzt für die Verminderung der Kosten der Güterverteilung nur eine beschränkte Bedeutung. Außer dem ältesten Beispiel, dem des Kalisyndikats, und einigen von Müllensiefen[1]) erwähnten Verbänden des Maschinenbaus ist hier besonders die „Interessengemeinschaft der Verbände in der Porzellanindustrie" zu nennen, weil an ihr außer den Fabrikanten auch deren Rohstofflieferanten und zum großen Teil der Fachhandel beteiligt sind. In der Hauptsache werden aber mit der Kollektivreklame rein private Vorteile verfolgt. Ihre Bedeutung für die Verminderung des volkswirtschaftlichen Verteilungsaufwandes ist nur gering.

6. Die regionale Aufteilung des Absatzmarktes.

Stärker greift in das Gefüge der Wirtschaft die regionale Aufteilung des gesamten Absatzgebietes ein. Diese Maßnahme wird hauptsächlich von den Syndikaten ergriffen. Ist das schon verständlich aus dem Bestreben zur Ausschaltung der Konkurrenz zwischen den einzelnen Handelsorganen der einheitlichen zentralen Verkaufsstelle, so haben die Syndikate hierin weiter auch ein Mittel zur Berücksichtigung der frachtgünstigsten Lage der Lieferanten[2]). „Der Nutzen, den der Roheisen-Verband daraus gezogen hat, daß er für den Versand des Fabrikats nach Möglichkeit die Frachtkosten zu sparen suchte, bezifferte sich Jahr für Jahr auf mehrere Millionen Goldmark"[3]). Im Rheinisch-Westfälischen Kohlen-

[1]) Müllensiefen, Kartelle als Produktionsförderer, 1926, S. 46 ff.

[2]) Dieses Prinzip der rationalen Auswahl des Lieferwerks ist beim Stahlwerksverband insofern durchbrochen, als „im allgemeinen den Wünschen der Abnehmer auf Belieferung mit den Produkten bestimmter Werke entsprochen wird". (Krueger, Die moderne Kartellorganisation . . S. 123).

[3]) Dr. Reichert in Kartellrundschau 1926 S. 459/60.

syndikat erfolgt die effektive Belieferung durch die einzelnen Zechen ebenfalls unter geo-ökonomischen Gesichtspunkten. Ganz analoge Verhältnisse sind bei den meisten übrigen Syndikaten[1]) zu finden. Neben dieser rationalen Organisation der Lieferungen, die alle Umwege der Waren zu vermeiden sucht[2]), findet bei den Syndikaten eine einheitliche Organisation des Verkaufsapparates, insbesondere nach geo-ökonomischen Gesichtspunkten statt. Sie soll eine unnötige Parallelität von Einrichtungen, welche die gleiche Funktion ausüben, vermeiden. So ist beim Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikat[3]) der Kohlen- und Koksvertrieb auf 10 Verkaufsabteilungen derart verteilt, daß 7 von ihnen sich regional in die Abnehmerschaft teilen, während die übrigen 3 sachlich verschiedene Absatzgebiete bearbeiten (Reparationslieferungen, Belieferung der Reichsbahn und der Gasanstalten, Kokslieferungen an die Hochofenwerke). Ebenso bearbeitet die Vereinigung deutscher Zinkweißfabriken[4]) durch ihre Abteilung Dresden-Blasewitz Mittel- und Ostdeutschland, ferner Skandinavien und die östlichen Randstaaten, durch ihre Abteilung Oberhausen dagegen West- und Süddeutschland sowie das übrige Ausland (mit einigen Ausnahmen). Im Gaskokssyndikat[5]) sowie den meisten Verbänden der Stahlindustrie[6]) ist die Regelung ganz analog. Ein Gebietsschutz der einzelnen Kartellmitglieder untereinander in Kartellen ohne gemeinsame Verkaufsstelle (in Syndikaten wäre er ganz überflüssig), findet regelmäßig nicht statt. Er beschränkt sich höchstens auf Verabredungen privater Natur. Lediglich zwischen Verbänden untereinander bestehen Abmachungen über die gegenseitige Respektierung der Absatzgebiete. Dies

---

[1]) Vgl. auch „Kartelle als Produktionsförderer" (Schriften d. Kartellstelle d. Reichsverbandes der deutschen Industrie, H. 4) S. 22.

[2]) Der Gesichtspunkt der günstigsten Frachtlage überschneidet sich teilweise mit anderen, so dem der möglichst gleichmäßigen Beschäftigung, dem der Lieferung der bisherigen Sorten durch das einzelne Werk usw. Vgl. hierzu die Aenderung des § 14 des Vertrages des Roheisenverbandes vom 1. 1. 22. (mitgeteilt bei Klotzbach a. a. O. S. 245).

[3]) Vgl. Frank, Wandlungen in der syndikatlichen Organisation des Ruhrkohlenbergbaus in der Zeit von 1919—25 (1926) S. 24 ff.

[4]) Vgl. Frankfurter Ztg. vom 3. 7. 1926.

[5]) Vgl. Kartellrundschau 1926 S. 12.

[6]) Vgl. Krueger a. a. O. S. 84 ff. 122 ff. Kartellrdsch. 1926 S. 247 ff.

ist vor allem in solchen Industrien der Fall, in denen statt eines alle Erzeuger innerhalb der Reichsgrenzen umfassenden nur mehrere regional begrenzte Kartelle bestehen, z. B. in der Zementindustrie. Hier bestehen zwischen den einzelnen Verbänden[1]) (einschließlich des Hochofen-Zementverbandes) solche Vereinbarungen, die übrigens auf die Verbände einiger Nachbarländer ausgedehnt sind. Ebenso ist es in der westdeutschen Mühlenindustrie[2]). Dagegen besteht keine derartige Regelung zwischen den verschiedenen Kohlensyndikaten, trotzdem die räumliche Entfernung voneinander nicht groß genug ist, um das Entstehen sogenannter „bestrittener Gebiete" zu verhindern[3]). Nicht immer bedeutet diese Rayonierung eine Rationalisierung der Verteilung. So führten gerade in der Zementindustrie die Händler von Hamburg und Schleswig-Holstein in einer Petition an den Reichstag Klage „über den Zwang zur Abnahme von Zement aus weit abliegenden Werken, während aus den Werken, die gewissermaßen vor der Tür dieser Händler liegen, kein Zement abgenommen werden darf[4]). Das sind Fehler der einzelnen Organisation, die darauf beruhen, daß die Abgrenzung der Gebiete gelegentlich statt nach volkswirtschaftlich rationalen Gesichtspunkten nach dem der Tradition u. ä. erfolgt.

7. Die Unterwerfung des Handels durch Erzeugerkartelle.

Die Frage der Aufteilung des Marktes unter die Erzeuger berührt sich eng mit jener der Unterwerfung des Handels durch Erzeugerkartelle. Diese ist in Anbetracht der Unmöglichkeit ausschließlichen direkten Verkehrs der Syndikate mit den Verbrauchern ein wertvolles Mittel, um diese Lücke auszufüllen und das Streben nach möglichster Geradlinigkeit und Billigkeit des Vertriebes der Güter zu ergänzen. Besonders in der Montan-, der Zement-, zum Teil auch der chemischen und der Textilindustrie steht der Groß- und Zwischenhandel stark unter dem Einfluß der Erzeugerkartelle. Deren Maßnahmen werden im wesentlichen nach denselben Gesichts-

[1]) Vgl. Frankfurter Ztg. vom 9. 6. 1926.

[2]) Vgl. Kartellrundschau 1927 S. 295—96.

[3]) In den Verbänden der Eisen- und Stahlindustrie ist neuerdings die gesamte Erzeugung innerhalb des deutschen Zollgebietes vereinigt.

[4]) Vgl. Kartellrundschau 1926 S. 168.

punkten getroffen, vor allem nach dem Gesichtspunkt möglichst geringer finanzieller Belastung der Produkte im Verteilungsprozeß durch Ausschaltung des unnötigen Zwischenhandels und durch Beschränkung der Zwischenhandelsgewinne, zum Teil auch nach dem der regionalen und fachlichen Abgrenzung. Eine Abgrenzung der Absatzgebiete des Handels findet fast durchweg lediglich hinsichtlich des Großhandels erster Hand statt. Am konsequentesten ist sie im Handel mit Stahl- und Walzwerkserzeugnissen[1]) durchgeführt, nicht ganz so konsequent im Kohlenhandel[2]) und im Handel mit Roheisen[3]). Voraussetzung einer derartigen Regelung ist ein syndikatsmäßiger Zusammenschluß der Erzeuger. Soweit auch andere Kartelle der Erzeuger zu einer Organisation des Handels geführt haben, ist mangels der Voraussetzung eines zentralen Verkaufs der Produkte auch keine Aufteilung des Marktes unter die Händler möglich gewesen. In diesem Falle steht den Produzentenkartellen lediglich das Mittel einer Festlegung der Aufschläge des Handels zur Verfügung, sofern sie die Macht dazu besitzen; das trifft am ehesten natürlich für die Syndikate zu. Bei einigen Verbänden, z. B. im Steinsalzsyndikat[4]) und im Roheisenverband[5]) sind die Händler zu provisionsberechtigten Vertretern der Verbände herabgedrückt. Wie weit die Beschränkung der Gewinne des Handels dem Verbraucher zugute kommt, ist für die volkswirtschaftliche Zweckmäßigkeit dieser Maßnahme nicht allein entscheidend. Auch die Verbesserung der Rentabilität der Erzeugerwerke kann im volkswirtschaftlichen Interesse das Zweckmäßigere sein (Ruhrbergbau!). Im Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikat[6]) und im Stahlwerksverband[7]) ist die Begrenzung

[1]) Vgl. insbesondere Krueger a. a. O. S. 124.

[2]) Vgl. Ledermann, Die Organisation des Ruhrbergbaus, 1927, S. 192, auch Frank a. a. O. S. 27.

[3]) Vgl. Klotzbach a. a O. S. 130.

[4]) Vgl. Kartellrundschau 1924 S. 192.

[5]) Vgl. Klotzbach a. a. O. S. 130.

[6]) Die Regelung im Rhein.-Westf. Kohlensyndikat ist in starkem Maße unter staatlichem Zwange erfolgt. Besonders wichtig ist die Bestimmung des § 64 der Ausführungsbestimmungen zum Kohlenwirtschaftsgesetz über die Belieferung von Beziehern mit Originalwaggons 15 t zum Syndikatspreise. Vgl. K. Borchardt in der „Festschrift für Ludwig Wiesinger", 1925 S. 28 ff. im übrigen auch Ledermann a. a. O. S. 198 u. Frankf. Ztg. vom 22. 4. 25.

[7]) Vgl. Krueger a. a. O. S. 129.

der Handelsaufschläge ergänzt durch ein System der Klasseneinteilung des Handels bezw. das der Gewährung von Rabatten an den Handel auf Grund der umgesetzten Mengen. Wichtig ist, daß der Stahlwerksverband sich neuerdings den Händlervereinigungen gegenüber ausdrücklich verpflichtet hat, lediglich die Größe des von einer Firma erreichten Umsatzes dafür entscheidend sein zu lassen, ob sie unmittelbar vom Verbande beziehen kann.[1])

Rabattsystem und Klasseneinteilung des Handels wirken dahin, den Bedarf innerhalb der einzelnen Stufen möglichst zu konzentrieren und den Großbedarf möglichst unmittelbar zu beliefern. Einerseits haben die Verbraucher und die Händler ein Interesse an der Belieferung zu Syndikatspreisen — und tatsächlich haben sich z. B. im Rheinlande im Jahre 1927 verschiedene Eisenhändler zur Erreichung dieses Zieles in einer Interessengemeinschaft zusammengeschlossen[2]) —, andererseits verliert der Handel das Interesse an der Belieferung von Kunden, an die er seinen ganzen Handelsgewinn als Rabatt gewähren muß. Das Motiv zu diesen Maßnahmen der Erzeugerkartelle ist die Monopolisierung des Marktes bis zum Detailhandel zwecks Vergrößerung des privaten Profits. Dieses Streben trifft sich mit demjenigen, die Erzeugerpreise durch den Vertrieb möglichst wenig zu belasten[3]). Auch wenn die Erzeuger über eine eigene Handelsorganisation verfügen, konzentriert sich ihr Interesse doch vorwiegend auf die Rentabilität der Unternehmungen der Erzeugung. Aus dem Konflikt der privatwirtschaftlichen Interessen wird die Lösung also dadurch gefunden, daß — vielfach unbewußt — das volkswirtschaftlich Zweckmäßige zum Ziele gesetzt wird.

8. Zusammenfassung.

Unter den gesamten marktwirtschaftlichen Maßnahmen der Kartelle ist ein großer Teil bewußt auf die volkswirtschaftliche Rationalisierung gerichtet. Das trifft insbesondere für die Bestrebungen zur Stabilisierung des Preisniveaus zu. Sie sind bei einigen Verbänden außerordentlich erfolgreich realisiert worden. Ihre Bedeutung unter den hier genannten

[1]) Vgl. Dtsch. Allgem. Ztg. vom 27. 9. 27.
[2]) Vgl. Wirtschaftsdienst 1927 Heft 41 S. 1577.
[3]) Vgl. Kartellrundschau 1926 S. 249.

Maßnahmen ist bei weitem die wichtigste. Ihr rationalisierender Charakter wird dadurch etwas vermindert, daß die mit ihnen verbundene Hochhaltung der Preise die Tendenzen zur Rationalisierung der Erzeugung hemmen muß. Aus den Maßnahmen zur Rationalisierung des Weges der Waren im Verteilungsprozeß geht jedoch bereits, wenn auch nicht eindeutig, hervor, daß diesen Gefahren auch von den Kartellen immer mehr begegnet wird. Diese letzteren Maßnahmen sind indessen durchaus uneinheitlich zu beurteilen. So sind besonders die Unterwerfung des Handels und noch mehr die Kollektiv-Propaganda vielfach bezw. in starkem Maße vom Gesichtspunkt lediglich des privatwirtschaftlich Rationalen diktiert.

γ Der Einfluß der Kartelle auf die kapitalwirtschaftliche Entwicklung.

1. Die Verschärfung der Tendenzen zur volkswirtschaftlich unrationalen Kapitalanlage.

Auf kapitalwirtschaftlichem Gebiet ist die Wirkung der Kartelle, was eine rationale Anlagepolitik angeht, nicht nur negativ, sondern dem Prinzip des volkswirtschaftlich Rationalen direkt entgegengesetzt. Wenn in der Kartellpolitik in neuerer Zeit auch immer mehr neben das Ziel der bloßen Preishebung dasjenige der zeitlichen Preisausgleichung tritt, ja letzteres immer entscheidender wird, so hindert dies doch nicht, daß dieser Ausgleich im allgemeinen auf einem relativ hohem Preisniveau vollzogen wird. Immer wieder berichten selbst an und für sich kartellfreundliche Organisationen der Verarbeiter und des Handels über eine Verteuerung der Preise durch die Rohstoffkartelle. Ganz besonders eindrucksvoll ist in dieser Beziehung z. B. der Februar-Bericht 1925 des Vereins Deutscher Maschinenbauanstalten. Wie erwähnt wurde[1]), ist die Tendenz zur Hochhaltung der Preise bereits durch die notwendige Rücksicht auf den Zusammenhalt der Mitglieder bedingt; aber das Kartell — und das gilt auch für die Kartelle niederer Ordnung — bietet seinen Mitgliedern auch eine gewisse Garantie dieses hohen Preisniveaus und, soweit eine Marktaufteilung erfolgt ist, auch der Absatz-

[1]) Siehe o. S. 74 ff.

gebiete. Dies alles trägt zu einer relativ leichten Aufbringung der in diesen Industrien zu investierenden Kapitalien bei, die ihrerseits die Tendenz zur Ueberkapitalisation in sich trägt. Diese Tendenz wird dadurch nicht aufgehoben, daß die vorhandenen Produktionsmittel infolge vertraglicher Einschränkung der Erzeugung (im Kontingentierungskartell) nicht voll ausgenutzt werden können, wie die Beispiele der teilweisen Ueberkapitalisation der Stahlindustrie, insbesondere aber der Zementindustrie und der Kaliindustrie zeigen. Bei letzterer spielt noch ein besonderes Moment mit: die staatliche Zwangskartellierung, welche nicht durch rechtzeitige Anstalten zur Verhinderung der Errichtung neuer Schachtanlagen ergänzt worden war. Die zeitliche Begrenzung der Kartelle hat sich nicht als ein jene Begünstigung der Tendenz zur Ueberkapitalisation hemmendes Moment erwiesen.

2. Die Bedeutung eigener finanzieller Transaktionen der Kartelle für den interregionalen Kapitalausgleich.

Dagegen können Kartelle durch selbständige finanzielle Transaktionen, die den Kredit der einzelnen Unternehmen erweitern, auch auf kapitalwirtschaftlichem Gebiete Aufgaben rationaler Wirtschaft erfüllen. Derartige Transaktionen sind indessen bisher nur von ganz wenigen großen Syndikaten durchgeführt worden, und zwar vor allem mittels Auflegung kollektiver langfristiger Anleihen, weniger im Wege kollektiver kurzfristiger Kreditaufnahme. Mit am bekanntesten sind die vom Rhein.-Westf. Kohlensyndikat[1]) 1924 in Amerika, Mitte 1925 bei der Deutschen Golddiskontbank aufgenommenen Kredite. Diente der erste Kredit der Behebung der damals allgemeinen Betriebsmittelknappheit (Reichsbankrestriktion!), so sollte durch den zweiten die Abstoßung der großen Haldenbestände erleichtert werden[2]). Die Betätigung des Kalisyndikats im Finanzierungsgeschäft der Kaliindustrie ist ziemlich umfangreich, was schon aus der Beteiligung des Syndikats (!) an der Continentale Handelsbank-Amsterdam[3]) hervorgeht. 1924 hat es einen großen Kredit speziell zur

[1]) Vgl. Frankfurter Ztg. vom 5. 10. 1924.
[2]) Vgl. Frankfurter Ztg. vom 29. 7. 1925. u. 30. 7. 1925.
[3]) Vgl. Frankfurter Ztg. vom 6. 10. 1926.

Finanzierung des mit langen Kreditfristen arbeitenden Exportgeschäftes[1]), 1925 und 1926 (am Londoner Markt) zwei Anleihen von insgesamt 12 Millionen Pfund vor allem zur technischen Vervollkommnung der Werke aufgenommen. Das Kalisyndikat ist auch anderen Personen als den eigenen Mitgliedern gegenüber als Kreditgeber aufgetreten, und zwar - nach Uebernahme einer teilweisen Ausfallgarantie durch das Reich — den landwirtschaftlichen Abnehmern gegenüber[2]). Eine analoge Transaktion hat auch das Stickstoffsyndikat vorgenommen.

In ihrer prinzipiellen Bedeutung unterscheiden sich die zuerst erwähnten Finanzierungsgeschäfte von den beiden zuletzt genannten nur wenig. In beiden Fällen wird einer Gruppe von Erzeugern ein Kredit zuteil, der für sie ohne die gemeinsame Verbindung wahrscheinlich nicht, zumindest nur zum Teil erreichbar gewesen wäre, und wird der interregionale und speziell der internationale Geldausgleich verbessert. Geschieht diese Kreditüberleitung durch Kartelle auch nach rein privatwirtschaftlichen Grundsätzen, so kann sie doch auch volkswirtschaftlich rationale Bedeutung haben, sofern und unter der Voraussetzung, daß das Kapital kreditbedürftigen Stellen zugeführt wird. Diese Voraussetzung war in den vergangenen Jahren angesichts der allgemeinen Kapitalknappheit in Deutschland im allgemeinen vorhanden[3]). Die Gefahr einer Ueberkapitalisation auf diesem Wege ist deswegen geringer zu veranschlagen, weil die Finanzierung primär immer den einzelnen Unternehmen bezw. der einzelnen kapitalmäßig verflochtenen Gruppe von Unternehmen vorbehalten bleibt, eine Finanzierung durch das Kartell also immer nur ergänzend sein kann. Durch die Kreditgewährungen an die Landwirtschaft seitens des Kali- und des Stickstoffsyndikats entstand übrigens insofern noch ein weiterer Vorteil, als durch sie ein größerer zeitlicher Ausgleich der Geschäfte ermöglicht wurde[4]). Die Bedeutung dieser Maßnahmen darf jedoch nicht überschätzt werden.

---

[1]) Vgl. Frankfurter Ztg. vom 28. 9. 24.

[2]) Vgl. Kartellrundschau 1926 S. 110.

[3]) Ueber die Gefahren gerade der Kaliauslandsanleihe mit Bezug auf eine Ueberkapitalisation vgl. Hoechstetter, Kontingentswirtschaft in der Kaliindustrie, 1927 S. 111—112.

[4]) Vgl. Frankfurter Ztg. vom 1. 1. 1926, Kartellrundschau 1926 S. 110.

δ Organisatorische Maßnahmen zur Rationalisierung der technischen Produktion.

Die Bemühungen der Kartelle zur Rationalisierung der technischen Produktion, insbesondere deren Organisation, sind zwar im wesentlichen noch ganz jungen Datums, doch sind sie bereits außerordentlich vielseitig. Im Gegensatz zur Vorkriegszeit haben sie, wie aus der Fülle von Beispielen hervorzugehen scheint, nicht mehr den Charakter von Ausnahmeerscheinungen, sondern stellen eine allgemeine Entwicklung dar. Wie sich aus der Zwecksetzung der Kartelle ergibt, kann der Sinn dieser Maßnahmen jedoch immer nur die unmittelbare Ergänzung der kartellseitigen Absatzpolitik sein, bestehen sie nie für sich allein (Fertigungs„kartelle"![1])). Trotz der zweifellosen sehr starken Beeinflussung der neuerlichen Kartellpolitik durch den Staat (insbesondere durch die Verordnung vom 2. 11. 1923) lassen sich jene Maßnahmen doch nicht restlos durch diese erklären. Bis zu einem gewissen Grade beruhen sie auf einer selbständigen Erkenntnis der wirtschaftlichen Notwendigkeiten[2]).

1. Die Stillegung unrentabler Betriebe.

Da in dem durch Krieg und Inflation verarmten Deutschland die Kaufkraft der Bevölkerung nicht ausreicht, um den gesamten vorhandenen Produktionsmittelapparat in absehbarer Zeit voll auszunutzen, hat die sogenannte „negative Rationalisierung"[3]), d. h. die Stillegung überzähliger und unrentabler zugunsten der leistungsfähigsten Betriebe eine relativ große Bedeutung gewonnen. Diese Maßnahme ist insofern als Notbehelf anzusprechen, als die stillgelegten Betriebe vom volkswirtschaftlichen Standpunkt brachliegendes Kapital, d. h. unnötigen Kostenaufwand darstellen, die Wertvernichtung nicht verhindert werden kann. Sie ergreift das Uebel nicht an der Wurzel, sondern wirkt lediglich bessernd. Erst infolge der mit ihr Hand in Hand gehenden Verbesserung der technischen

[1]) S. o. S. 71 Anm. 1.

[1]) Vgl. „Kartelle als Produktionsförderer" (Schriften der Kartellstelle . .) S. 18 ff.

[2]) Bericht des Rhein.-Westf. Kohlensyndikat, Geschäftsjahr 1926/27 S. 5.

Leistungsfähigkeit wird sie zu einer positiven rationalen Maßnahme.

Vor allem wird durch sie der Nachteil der notwendigen Erhaltung schwächerer Mitglieder der Kartelle eingeengt. Kann sie die Vernichtung von investiertem Kapital auch nicht völlig verhindern, so mildert sie ihn doch. Die Mittel hierzu werden aus dem Mehrertrag der weiter arbeitenden Werke genommen. In der Erzielung eines solchen Mehrertrages bezw. in der ihr ursächlich zugrundeliegenden Verbesserung der technischen Leistungsfähigkeit der Werke infolge günstigerer Ausnutzung der Produktionsmittel liegt die Bedeutung der Stillegungen als einer positiven rationalisierenden Maßnahme.

Die Wege, die im einzelnen von den Kartellen zur Stilllegung von Betrieben eingeschlagen werden, sind verschieden. Es gibt deren vor allem zwei: den der Zahlung einer Rente bezw. einer einmaligen Entschädigung an das im Besitze seines Eigentümers verbleibende stillzulegende Werk, ferner den unmittelbaren Ankauf der Werksanlagen durch das Kartell. Der Ankauf der einem Werke zustehenden Beteiligungsquote durch das betreffende Syndikat ist eine Abart des Vorgehens auf die erste Weise und erfolgte z. B. bei einem der ersten Beispiele kartellseitiger Stillegungen, den vom Roheisen-Verband Anfang August 1914 vorgenommenen[1]), die damals indessen ganz vereinzelt dastanden. Der Umstand, daß während des Krieges vielfach, z. B. in der Schuh-, der Tuch- und der Seifenindustrie, auf staatliche Anordnung die Produktion ganzer Industriezweige zusammengelegt wurde[2]), hat zweifellos die neuere Kartellpolitik stark befruchtet. Aus der großen Zahl von Beispielen seien hier absichtlich einige kleinere Verbände genannt: der Verband der Gipsindustriellen Mitteldeutschlands[3]) und das Rheinische Kies- und Sandsyndikat. In der Konvention deutscher Glühstrumpffabrikanten, einem der bekannteren Verbände, wurden mehrere kleinere Betriebe mit etwa ein Drittel der Gesamtkapazität durch das Kartell stillgelegt, wodurch die gesamte deutsche Glüh-

---

[1]) Es handelt sich um die Gew. Apfelbaumer Zug und die Hütte Kupferdreh. Vgl. Klotzbach a. a. O. S. 219.

[2]) Vgl. Liefmann, Die Kartelle in und nach dem Kriege, 1918, S. 15.

[3]) Vgl. Industrie- und Handelsztg. vom 2. 11. 26, auch Kartell-Rdsch. 1927 S. 717.

strumpf-Fabrikation bei 6 Firmen konzentriert werden konnte. Wesentlich ist, daß hier die stillgelegten Betriebe von ihren Besitzern liquidiert, also dauernd aus der Erzeugung ausgeschlossen worden sind. Dies ist regelmäßig der Fall, wenn jene Betriebe durch das Kartell selbst aufgekauft werden. So hat der Rhein.-Westf. Zementverband 1924 nicht weniger als 17 Fabriken angekauft, stillgelegt und zum größten Teil abgebrochen[1]). Hier erfolgte übrigens ebenfalls nicht, wie es beim Quotenkauf durch den Verband der Fall ist, eine Reduktion der Gesamtproduktion, sondern die Quoten der stillgelegten Werke wurden den übrigen übertragen. Beim Verbande deutscher Fleischereimaschinen-Fabrikanten wurden bisher zwei Betriebe aufgekauft und verschrottet. In neuerer Zeit wird der Weg unmittelbaren Ankaufs der Werke durch das Kartell bevorzugt. Oft werden zu diesem Zwecke besondere Gesellschaften durch den Verband errichtet, so die Zementfonds G. m. b. H. durch den Rhein.-Westf. Zementverband, die Ankaufsgesellschaft der Vereinigten Gabelfabriken durch den Verband der Vereinigten Gabelfabriken Hagen[2]) u. a. Welchen von allen diesen Wegen ein Kartell im Einzellfall zur Stillegung von Betrieben wählt, richtet sich nicht zuletzt nach der jeweiligen Finanzkraft.

Die Stillegung von Betrieben durch Kartelle ist bemerkenswert besonders deswegen, weil die Politik der Kartelle in der Vorkriegszeit vielfach gerade zur Zersplitterung der Produktion beigetragen hat. Dahin muß z. B. die seinerzeitige Vertragsbestimmung beim Rhein.-Westf. Kohlensyndikat[3]) gewertet werden, daß die angeschlossenen Werke für jeden neuerbauten „Schacht“ eine Zusatzquote beanspruchen konnten, und zwar ohne Rücksicht auf die augenblickliche Marktlage[4]). Dieselbe Wirkung hatte auch das vom Kali-

[1]) Nämlich: Neukirch, Strelitz, Frauendorf, Schimichow, Bredow, Cristow, Lüneburg, Saturn, Elm, Bernburg, Halle, Schönebeck, Gössnitz, Nienburg, Drachenberg, Lehrte, Hoyersdorf. (Kartellrundschau 1925 S. 34). Auch das Norddeutsche Zementsyndikat kaufte s. Zt. planmäßig in Schwierigkeit geratene Werke (Wegener-Rüdersdorf, Hehlen, Rudelsburg . .) auf, um sie stillzulegen. Vgl. Wirtschaftsdienst 1926 Heft 4 S. 125, ferner Kühn, Die Zementindustrie, 1927, S. 80.

[2]) Vgl. Wirtschaftsdienst 1928 Heft 7 S. 264.

[3]) Syndikatsvertrag von 1893.

[4]) Daß jene Schächte bei günstiger Konjunktur später ebenfalls zur Befriedigung der Nachfrage herangezogen werden mußten, ja in der

syndikat zu Beginn dieses Jahrhunderts angewandte Prinzip der sogenannten Konkurrenzbohrungen (durch die allerdings gerade der gegenteilige Zweck erreicht werden sollte). Es erfolgte ein allgemeines Wettbohren[1]). Es mag übrigens auffallen, daß die bekannten großen Syndikate wie das Ruhrkohlensyndikat, das Kalisyndikat, die Syndikate der Stahl- und Walzwerksindustrie[2]) usw. nicht ebenfalls zu unmittelbaren Stilllegungen geschritten sind, doch tritt die Tätigkeit jener Verbände auf produktionstechnischem Gebiet ganz allgemein deswegen zurück, weil diese Aufgaben bereits von den Konzernen in jenen Industrien bewältigt werden. Die Stillegungen in den Konzernen sind jedoch zum großen Teil ebenfalls mittelbar auf das Konto der Kartelle zu schreiben. Sie werden erst ermöglicht durch die in den meisten Syndikatsverträgen festgelegte Befugnis zur Uebertragung der Quoten verschiedener Betriebe desselben Eigentümers, die in neuerer Zeit immer mehr dahin erweitert worden ist, daß auch eine losere Art der Interessenvergemeinschaftung schon diese Vorbedingung schafft[3]). Zieht man auch diese mittelbare Wirkung der Kartelle auf die Konzentration der Erzeugung in Betracht, so erscheint sie quantitativ noch um ein Vielfaches größer.

2. Die Mitwirkung an der Normung und Typisierung.

Als nächstwichtiger Fragenkomplex auf dem Gebiete der organisatorischen Rationalisierung des technischen Produktionsvollzuges ist die Mitwirkung der Kartelle an der Vereinheitlichung der Produkte, an der Normung und Typisie-

---

Hochkonjunktur von 1906/7 die gesamte Produktion nicht ausreichte, sodaß das Syndikat aus England Kohlen zukaufen mußte (Liefmann a. a. O. S. 85), ändert an dieser Beurteilung nichts, denn jener Bedarf war ganz anormal.

[1]) Vgl. Liefmann, Kartelle, Konzerne . . . S. 80 ff.

[2]) Die Errichtung der Gesellschaft Werkskauf (WEKA) zwecks Ankaufs unrentabler Betriebe durch den Drahtverband (vgl. Wirtschaftsdienst 1928 Heft 18 S. 735) bildet eine Ausnahme.

[3]) So genügt, um nur ein Beispiel herauszugreifen, beim Rhein.-Westf. Kohlensyndikat heute schon das Vorliegen eines Interessengemeinschaftsvertrages oder einer Beteiligung von 81 % für die Uebertragung von Quoten.

rung, zu erwähnen. An der Festlegung der Normen in den Fachnormen-Ausschüssen des DINORM (Deutscher Normenausschuß) sind Kartelle als solche relativ wenig beteiligt. Sie treten hier außer hinsichtlich einiger Spezialgebiete, für die besondere Fachvereine nicht bestehen, gegenüber den Fachvereinen zurück.[1]) Die Ausarbeitung der Normen erfolgt indessen regelmäßig durch intensive Zusammenarbeit jener Ausschüsse mit den Kartellen. Daß außerhalb jener Normenausschüsse von Kartellen selbst Normen aufgestellt werden, geschieht sehr selten. Es ist dies z. B. in einigen Verbänden der Textilveredlungs-Industrie, in der deutschen Wagenbauvereinigung und anderen der Fall. Um so wichtiger ist die Bedeutung der Kartelle für die Durchführung jener von den Fachnormenausschüssen des DINORM aufgestellten Normenblätter. Während die Fachvereine sich hier auf die bloße Empfehlung beschränken müssen, ist durch den festeren Zusammenschluß der Kartelle die Möglichkeit vertraglicher Bindung der Mitglieder gegeben[2]), es besteht also eine stärkere Gewähr für die wirklich allgemeine Durchführung. Am nachhaltigsten arbeiten auch hier die Syndikate. Sie besitzen infolge des zentralen Verkaufs der Erzeugung eine unmittelbare Kontrolle[3]).

An der Typisierung der Erzeugung arbeiten vor allem Kartelle mit vorwiegend lokalem Umfange oder doch beschränktem Mitgliederkreise. Nachrichten hierüber liegen z. B. vor von den Vereinigten Sensenwerken G. m. b. H. Hagen[4]), dem Verbande Deutscher Kuvertmaschinenfabriken[5]), dem Verkaufskontor vereinigter Sturmlaternen-Hamburg[6]), der Deutschen Wagenbauvereinigung u. a.[7]). Hinsichtlich ihrer

[1]) Zu den Trägern jener Ausschüsse gehören u. a. die Wirtschaftl. Vereinigung deutscher Messingwerke, der Verband Mitteldeutscher Hohlglasfabrikanten, die deutsche Kugellager-Konvention . . . . (vgl. Deutscher Normenausschuß: die deutsche Normung. Stand der Arbeiten Frühjahr 1927, S. 12 ff.)

[2]) So auch Delbanco, Rationalisierung u. Kartellierung in der Gegenwart (Kartell.-Rdsch. 1926 S. 515 ff).

[3]) Vgl. die Ausführungen von Jakobowitz a. a. O. S. 19 über das Syndikat der Vereinigten Porzellanisolatorenwerke.

[4]) Vgl. Krueger a. a. O. S. 97—98.

[5]) Vgl. Müllensiefen a. a. O. S. 66.

[6]) Vgl. Kartell-Rdsch. 1926 S. 541/42.

[7]) Wirtschaftsdienst 1926, H. 51 S. 1780.

Wirkung auf die gesamte Volkswirtschaft ist speziell die Mitarbeit der Kartelle an der Normung und Typisierung infolge der überwiegenden Beschränkung der Kartelle auf Rohstoff- und Halbfabrikat-Industrien von vornherein begrenzt. Trotzdem sind sie für die Erfolge dieser allgemeinen Bewegung unentbehrlich gewesen. Außer den technisch-ökonomischen Vorteilen, das sei noch erwähnt, ergeben sich aus der Normung und Typisierung noch insofern weitere, als die Vereinheitlichung der Produkte auch „die Ausschaltung des Produktionszwischenhandels begünstigt“[1]).

3. Die Spezialisierung.

Das Problem der Vereinheitlichung der Produkte berührt sich eng mit demjenigen einer konsequenteren Spezialisation. Auch in dieser Richtung bemühen sich die Kartelle zum Teil. Wegen der Schwierigkeiten und vor allem wegen der Gefahr der Abhängigkeit, welche für das einzelne Werk mit dieser Umstellung verknüpft ist — dieser Gesichtspunkt wird besonders angesichts der begrenzten Lebensdauer der Kartelle akut —, erstreckt sich diese Tätigkeit der Kartelle jedoch mehr auf die allgemeine Förderung und Vorbereitung als auf die Durchführung dieser Maßnahmen selbst. Das gilt besonders von den festgefügten großen Kartellen. Wo die Initiative des Kartells aufhört und die der führenden Einzelwerke im Kartell anfängt und umgekehrt, ist hierbei oft schwer zu bestimmen. Das trifft z. B. für die Erhebungen zu, die seinerzeit über die Möglichkeit angestellt wurden, „im Rahmen des Stahlwerksverbandes eine Spezialisierung der einzelnen Walzwerke auf bestimmte Profile durchzuführen“[2]), Vorarbeiten, die später bekanntlich zur Begründung der Vereinigten Stahlwerke A.-G. geführt haben. Ursprünglich hatte man damals im Stahlwerksverband einen Prüfungsausschuß eingesetzt, der der Frage einer Spezialisierung speziell der Formeisen-Walzwerke auf bestimmte Profile und Abmessungen nähertreten sollte. Das Aufgabengebiet erweiterte sich im Laufe der Verhandlungen von selbst. Uebrigens resultiert auch die noch zu erörternde teilweise Spezialisation zwischen

[1]) Hirsch a. a. O. S. 194.
[2]) Vgl. Frankf. Ztg. vom 5. 9. 1925, auch Kartellrundschau 1925 S. 556.
[3]) Vgl. Kartellrundschau 1925 S. 463.

Phönix und Hoesch indirekt aus diesen Verhandlungen. Bereits während der Inflationszeit trug man sich auch im Kartell der Leinengarnspinner mit dem Gedanken einer konsequenten Spezialisierung innerhalb des Kartells auf Grund der Garnnummern[1]), ein Plan, dem die Inflation ein Ende bereitete, ohne daß er bisher wieder ernstlich aufgenommen worden wäre. Der Durchführung einer umfassenden Spezialisation innerhalb großer Kartelle steht vor allem auch der Umstand im Wege, daß in den Verbänden vielfach Unternehmen zusammengeschlossen sind, deren finanzielle Interessen sich auf mehrere Produktionsstufen verteilen. Diese Werke können sich einer zentralen horizontalen Produktionsorganisation vielfach deswegen nicht unterwerfen, weil sie sonst in Gefahr geraten würden, das Produktionsventil zu verlieren, von dem ihre technisch-ökonomische Leistungsfähigkeit abhängt.[2]) Selbst durchgeführt[3]) ist eine Spezialisation unter den Mitgliedern nur in Kartellen mit relativ wenig Mitgliedern, und zwar im wesentlichen in der Fertigwarenindustrie. Hier sind u. a. zu nennen das Stahlwarensyndikat in Remscheid[4]), der Verband Deutscher Kuvertmaschinenfabriken[5]), das Verkaufskontor Vereinigter Sturmlaternenfabriken[6]), die Vereinigten Sensenwerke G. m. b. H.[7]), die Deutsche Wagenbauvereinigung[8]), der Verband Deutscher Rotationsmaschinen G. m. b. H.[9]). In den genannten Verbänden ist überall gleichzeitig der Verkauf zentralisiert. Insbesondere unter Berücksichtigung der notwendig mit einer durchgreifenden Spezialisation verbundenen Kapitalinvestitionen ist der Gedanke nicht von der Hand zu weisen, daß in vielen von diesen Fällen die kartellmäßige Bindung wahrscheinlich

---

[1]) Vgl. Vorstand des Metallarbeiterverbandes: Konzerne der Metallindustrie S. 30.

[2]) Vgl. Kartell-Rdsch. 1925 S. 556—57.

[3]) Die Spezialisierungs-Fertigungsverbände u. ähnliche Organisationen sind keine Kartelle.

[4]) Vgl. Schulz-Mehrin: Produktionswirtschaftliche Zusammenschlüsse im Maschinenbau und verwandten Zweigen S. 5.

[5]) Sehr ausführlich behandelt bei Müllensiefen a. a. O. S. 65 ff.

[6]) Vgl. Kartell-Rdsch. 1926 S. 541.

[7]) Vgl. Wirtschaftsdienst 1927 Haft 4 S. 122.

[8]) Vgl. Wirtschaftsdienst 1926 Heft 51 S. 1780.

[9]) Vgl. Wirtschaftsdienst 1927 Heft 3 S. 87.

früher oder später durch eine finanzielle Vergemeinschaftung ersetzt werden wird. Es darf indessen nicht aus den Augen gelassen werden, daß trotz dieser zahlreichen Beispiele einer selbständig durchgeführten Spezialisation doch die Bedeutung der Kartelle auf diesem Gebiet mehr nur in der bloßen Förderung dieser Bestrebungen liegt.

4. Patent- und Versuchsgemeinschaften.

Wichtig im Interesse einer rationalen Produktionswirtschaft ist ferner die teilweise zu beobachtende Verbindung zwischen Kartell- und Patentgemeinschaft. Es kann sich bei dieser nur um die gemeinsame Nutzung, nicht den gemeinsamen Erwerb des Patentes selbst handeln[1]). Der Patentgemeinschaft ähneln die Abmachungen über den Austausch betriebstechnischer Erfahrungen innerhalb des Kartells. Während diese, insbesondere in der ganz losen Form persönlichen Meinungsaustausches, in den fester gefügten Kartellen ziemlich allgemein sein dürften, ist eine gleichzeitige Patentgemeinschaft der Kartellmitglieder bei Inlandskartellen verhältnismäßig selten. Das Hefe-Kartell[2]) ferner das Vulkanstein-Syndikat[3]) u. a. sind hier zu erwähnen. Die verhältnismäßige Seltenheit der kartellmäßigen Patentgemeinschaft kann damit begründet werden, daß derartige Maßnahmen durch konzernmäßige Zusammenschlüsse bereits genügend getroffen werden, denn, wie anläßlich der Besprechung der internationalen Kartelle zu zeigen sein wird, ist die Organisationsform als solche kein Hindernis einer derartigen Gemeinschaft. Vielfach ist die Patentgemeinschaft verbunden mit einer Gemeinsamkeit von Versuchsgesellschaften. In diesem Falle werden die erlangten Patente Eigentum dieser besonderen gemeinsamen Gesellschaft der Kartellmitglieder. So verhält es sich z. B. bei der Kobergin-A. G., einer hauptsächlich durch das Rhein.-Westf. Kohlensyndikat gegründeten Organisation für Versuche auf dem Gebiete der Kohleverflüssigung. Bei einer derartigen Regelung liegt die Gefahr nahe, und dies ist hinsichtlich der Parallelgründung durch die Braunkohlensyndikate,

[1]) Vgl. Isay, Die Patentgemeinschaft im Dienste des Kartellgedankens, 1923, S. 9.

[2]) Vgl. Kartell-Rundschau 1924 S. 14.

[3]) Vgl. Kartell-Rundschau 1927 S. 420.

der Berginkohle-A. G., tatsächlich eingetreten, daß die Patentgemeinschaft wieder aufgehoben wird dadurch, daß diese selbständige Gesellschaft allmählich in individuellen Besitz übergeht. Soweit die Ausnutzung der Patente den Kartellmitgliedern nicht unmittelbar zusteht, wird man daher exakter Weise nicht von einer echten Patentgemeinschaft sprechen dürfen.

5. Die gemeinsame Bewirtschaftung von Produktionsmitteln.

Die bereits berührte Frage der Versuchsgemeinschaft ist in erster Linie einzuordnen in den großen Komplex von Maßnahmen, die durch gemeinsame Bewirtschaftung eine rationellere Ausnutzung der vorhandenen produktiven Kräfte erreichen wollen. Versuchsgemeinschaften unter den Kartellmitgliedern finden sich meistens in der Form besonderer Gesellschaften. Eine der markantesten stellte die Studiengesellschaft für Kohleverwertung A. G. des Rhein.-Westf. Kohlensyndikats dar, die aus einem Ausschuß dieses Syndikats hervorgegangen war. Sie ermöglichte eine einheitliche und zentrale Bearbeitung der technischen und wirtschaftlichen Fragen auf dem Gebiet der Gasfernversorgung, Fernheizung, Kohlenverschwelung und der Kohlenstaubfeuerung[1]). Sie ist inzwischen (im Oktober 1926) charakteristischerweise umgewandelt worden in ein gemeinsames Produktionsunternehmen, die A. G. für Kohleverwertung, welche sich hauptsächlich der Gasfernversorgung widmen wird. Begründet wurde die Errichtung dieser neuen Gesellschaft damit, daß „für die Gasfernversorgung so große Kapitalien und so außerordentliche Gasmengen notwendig sind, daß dafür die Leistungsfähigkeit eines einzelnen Konzerns nur selten ausreichen dürfte“[2]), eine Beurteilung, die selbst nach der recht beträchtlichen Zurückschraubung der ursprünglichen Pläne[3]) noch zutreffen dürfte. Das Rhein.-Westf. Kohlensyndikat besitzt noch zwei weitere Gesellschaften, in denen seine Mitglieder zusammenarbeiten. Die eine ist die Gesellschaft für Teerverwertung in Duisburg-

[1]) Vgl. Kartell-Rundschau 1926 S. 530—31.

[2]) Vgl. ebenda.

[3]) Vgl. Bericht des Deutschen Braunkohlen-Industrie-Vereins 1926/27 S. 119.

Meiderich, durch welche der Teer aus den einzelnen Kokereien der Syndikatsmitglieder (allerdings auch anderer Teerproduzenten) gesammelt verwertet wird, dessen Eigenverarbeitung in den einzelnen Kokereien infolge der relativ geringen Mengen unrentabel wäre. Die Gesellschaft für Teerverwertung hat sich im Laufe der Zeit zu einem Unternehmen mit zehn Einzelbetrieben entwickelt. Die andere Gesellschaft ist die A. G. für Kohleveredlung und Kohleverflüssigung, eine Tochtergesellschaft der ersteren. Sie stellt zur Zeit in Duisburg-Meiderich eine gemeinsame Kohlenverflüssigungsanlage des Ruhrkohlenbergbaus mit einer geplanten Leistungsfähigkeit von zunächst jährlich 40000 t Oel her. Formal-juristisch kommt der Charakter eigener Kartellanlagen noch klarer zum Ausdruck z. B. beim Deutschen Kalisyndikat, das im Hamburger Hafen eine Kaliumschlagstelle mit großen Lagerhäusern unterhält[1]). Für Bremen ist eine derartige Anlage ebenfalls projektiert. Der Rhein.-Westf. Zementverband[2]) besitzt in Bochum eine großzügig eingerichtete eigene Faßfabrik. Besondere Bedeutung hat die gemeinsame Bewirtschaftung von Produktionsmitteln innerhalb des Kartells im Verkehrswesen gewonnen. Es bestehen dort vielfach, und zwar vor allem in der Binnenschiffahrt, Konventionen, bei denen die Wichtigkeit der tariflichen Bindungen fast zurückgedrängt wird von Maßnahmen, wie derjenigen der gemeinschaftlichen Beladung der Fahrzeuge, der gemeinsamen Benutzung der Schleppmittel usw. Hier sind zu nennen die Elbeschiffahrtsvereinigung von 1926[3]), der Main-Rhein-Schiffahrtsunternehmerverband[4]) und vor allem auch die kürzlich allerdings wegen Tarifunterbietungen wieder aufgelöste Rheinische Schleppzentrale, deren Wiedererrichtung geplant wird, weil sich die Zusammenarbeit des Schiffsparks hier ganz besonders bewährt hat, war es doch gelungen, die Leerfahrten durch diese Konvention fast ganz auszuschalten.

η Zusammenfassung.

Wägt man die Maßnahmen der Kartelle auf diesen drei Gebieten: Markt, Kapitalwirtschaft, Produktionstechnik gegen-

[1]) Vgl. Kartellrundschau 1926 S. 347.
[2]) Vgl. Geschäftsbericht für 1923.
[3]) Vgl. Wirtschaftsdienst 1926 Heft 11 S. 363
[4]) Vgl. Ebenda S. 359.

einander ab, so darf die Aufzählung insbesondere der Maßnahmen auf dem zuletzt genannten Gebiet doch nicht darüber hinwegtäuschen, daß die Hauptaufgaben der Kartelle in der Marktpolitik liegen. Die Kartelle haben auf vielen Märkten im Sinne einer Stabilisierung des Preisniveaus einen grundsätzlichen Wandel der Preisentwicklung durchzusetzen vermocht. In einigen Industrien haben sie die Preisstabilisierung soweit führen können, daß der Konjunkturverlauf nicht einmal mehr andeutungsweise in der Preisbewegung zum Ausdruck kommt. Dieses Streben liegt durchaus im Interesse einer rationalen, einer „planmäßig-reibungslosen" Entwicklung der Wirtschaft. Die quantitative Bedeutung dieser Preispolitik für den allgemeinen Konjunkturverlauf ist vor allem bedingt durch die Verbreitung der Kartelle innerhalb der gesamten Volkswirtschaft. Nach den letzten Angaben[1]) dürfte die Zahl der Kartelle in Deutschland insgesamt etwa 2000 betragen. Davon sind aber schätzungsweise nur ein knappes Fünftel, nämlich 350—400, Preiskartelle, und von diesen wiederum nur ein geringer Bruchteil Produktionskartelle, welche die Preisbewegung am erfolgreichsten zu beeinflussen vermögen. — Von den weiteren marktwirtschaftlichen Maßnahmen der Kartelle besitzen noch die Konzentration des Angebots in den Syndikaten und die damit zusammenhängende Verstärkung der Bestrebungen zur Ausschaltung des unnötigen Zwischenhandels, die Marktaufteilung, die Aufhellung des Marktes und die Organisation des Handels eine — wenn auch volkswirtschaftlich sehr begrenzte — Bedeutung. Um die Organisation der volkswirtschaftlichen Güterverteilung grundlegend zu beeinflussen, fehlt ihnen bislang noch die nötige Breite, teilweise auch die nötige Eindeutigkeit der Zielsetzung. Kapitalwirtschaftlich sind die Auswirkungen der Kartellierung eher nachteilig, als daß sie der Rationalisierung im volkswirtschaftlichen Interesse dienten.

Die produktionsfördernden Maßnahmen von Kartellen sind in die gleiche Reihe einzugliedern wie die Maßnahmen

[1]) Ministerialdirektor Schäffer während der Verhandlungen des Volkswirtschaftl. Ausschusses d. Reichstags im Juni 1926. (Vgl. Reichstags-Drucksachen 1924/26 Nr. 2496/12. Vgl. auch Löffler, Die moderne Konzernierung S. 75. Von der Kartellstelle des Reichsverbandes d. dtsch. Industrie ist seit 1924 keine Aufnahme der Anzahl der Kartelle erfolgt. Nach dem vorliegenden Material aus Zeitungen usw. hat es den Anschein, als ob in letzter Zeit die Zahl der Preiskartelle gegenüber den Konditionenkartellen noch weiter zurückgegangen sei.

zur Verbilligung der Verteilung. So vielseitig die Angriffsflächen sind, auf die sich hier die Tätigkeit der Kartelle erstreckt, so ist ihre Bedeutung für die ganze Volkswirtschaft doch gering. Immerhin kann trotz der organisatorischen Schwierigkeiten und auch vielfach noch vorhandener großer Widerstände in den eigenen Reihen der Kartelle die von Tschierschky[1]) 1921 aufgestellte Behauptung, daß „das bisherige Programm . . (der Kartelle) sich fast ausschließlich als ein konservativ-defensives auf die privatwirtschaftliche Absatztechnik einstelle . . .", heute nicht mehr aufrechterhalten werden. Auch die immer stärker werdende Tendenz der Kartellpolitik zur Stabilisierung des Preisniveaus, die heute noch der einzige Erfolg der Kartelle von grundlegender volkswirtschaftlicher Bedeutung für die Rationalisierung des Wirtschaftslebens ist, widerspricht schon jener These.

B. Die wirtschaftlichen Gesellschaften (Konzerne) einschließlich der Fusionen.

α Zur Begriffsbestimmung.

Nächst der Kartellierung ist innerhalb der Konzentrationsbewegung am wichtigsten die Konzernbildung. Eine völlig befriedigende Begriffsbestimmung des Konzerns gibt es bis heute noch nicht. Das kommt besonders zum Ausdruck in der im einzelnen ganz verschieden geübten Abgrenzung dieser Organisationsform. Zweifellos ist, daß bei der außerordentlichen Mannigfaltigkeit der Erscheinungen die Begriffsbestimmung nicht nur an formale, speziell juristische Merkmale — dazu gehört auch die Abgrenzung nach der prozentualen Höhe des Besitzes — anknüpfen darf, sondern daß ebenso wie hinsichtlich des Kartellbegriffs der Zweck in den Mittelpunkt gestellt werden muß. Die bisher am meisten befriedigende Definition gibt Liefmann. Er bezeichnet[2]) den Konzern „als eine Zusammenfassung rechtlich selbständig bleibender Unternehmungen zu einer Einheit in produktionstechnischer, verwaltungstechnischer, kommerzieller und namentlich finanzieller Hinsicht. Nicht alle vier Zwecke müssen aber bei jeder Konzernbildung vorhanden sein". Wenn

[1]) Tschierschky, Zur Reform der Industriekartelle, S. 71.

[2]) Liefmann a. a. O. S. 260.

Liefmann ausdrücklich ablehnt, einerseits von einer „wirtschaftlichen Einheit", andererseits überhaupt von einer „einheitlichen Leitung" schlechthin zu sprechen, so muß dem widersprochen werden. Im Unterschied zum Kartell muß in der Verbindung der beteiligten Unternehmen zu einer wirtschaftlichen Einheit gerade das Wesentliche des Konzerns[1]) gesehen werden. Wirtschaftliche Einheit ist freilich nicht identisch mit einer Wirtschaft, wie Liefmann argumentiert. Eine derartige Betrachtungsweise ist zu sehr auf das Aeußere der Organisation statt auf den volkswirtschaftlichen Effekt gerichtet. Auf diesen kommt es hier aber in erster Linie an. Wenn in der von Liefmann zitierten Siemens-Schuckert-Rheinelbe-Uniom zwar die dort zusammengeschlossenen Unternehmungen jede ihre eigene Verwaltung wie überhaupt einen verhältnismäßig großen eigenen Wirkungskreis behielten, so ändert dies doch nichts daran, daß — cum granu salis — ein einheitlicher Wille die Organisation leitete[2]), daß diese trotz der sehr weit getriebenen Dezentralisation der Befugnisse eine wirtschaftliche Einheit darstellte. Kriterium für diese ist die Leitung der verschiedenen Konzernunternehmungen durch einen einheitlichen Willen nach einem einheitlichen Plane[3]). Die Hineinbeziehung des Begriffs „wirtschaftliche Einheit" ist deswegen wichtig, weil sich dann von selbst ergibt, daß ein Zusammengehen der Unternehmen nur in einer der vier von Liefmann aufgezählten Richtungen für die Anwendung des Konzernbegriffs meistens nicht ausreicht. Das gilt vor allem für eine nur kommerzielle Einheit. Hier kann man vielfach ebensowenig wie bei nur oberflächlichem produktionstechnischem Zusammenarbeiten, etwa in Form genauer Abgrenzung der Arbeitsgebiete oder einer Verteilung von Aufträgen, von einem Konzern sprechen. In allen diesen Fällen kann ebenso gut zum Beispiel ein Kartell vorliegen. Das Kriterium der wirtschaftlichen Einheit der verbundenen Unternehmungen gehört erst recht zum Begriff des Konzerns in

---

[1]) Vgl. auch Wiedenfeld, Kartelle und Konzerne, 1927, S. 2.; Sombart a. a. O. III, 2 S. 818; v. Beckerath, Kräfte, Ziele und Gestaltungen . . S. 29 ff.; Passow, Betrieb, Unternehmung, Konzern, 1925, S. 100.

[2]) So auch Sombart a. a. O. III, 2 S. 829. — Verkörpert wurde hier der einheitliche Unternehmerwille durch den Gemeinschaftsrat.

[3]) So Passow a. a. O. S. 105.

einer Zeit der Ausdehnung der Tätigkeit der Kartelle auf immer weitere Gebiete. Von einer wirtschaftlichen Einheit wird man immer nur dann sprechen können, wenn eine gewisse, im Kartell nie erreichte Intensität der Verbindung erreicht ist. Aus diesem Gesichtspunkte ergibt sich von selbst die Notwendigkeit der Ausdehnung der Zusammenarbeit auf meist mehrere Sachgebiete. Besonders die Zusammenarbeit auf einem nur ganz eng begrenzten Gebiete wie die Zusammlegung nur des Exportgeschäftes usw. genügt nicht für die Bezeichnung als Konzern. Da diese Zusammenschlüsse in mancherlei Hinsicht verwandte Züge tragen, sollen ihre Haupttypen in einem besonderen Abschnitt im Anschluß an den Abschnitt über die Konzerne kurz behandelt werden. In Anlehnung an die Definition Liefmanns wird im folgenden unter einem Konzern verstanden ein Zusammenschluß rechtlich selbständig bleibender Unternehmungen zu einer wirtschaftlichen Einheit, zu einem „Gesamtunternehmen", das einer einheitlichen Leitung in den Grundzügen der Geschäftspolitik unterworfen ist. Die Hauptformen dieses Zusammenschlusses sind kapitalmäßige Bindung und vertragliche Interessengemeinschaft. Im letzteren Fall hat man es fast immer mit einem Konzern zu tun, im anderen sind die Grenzen verwischt. Die besonders in Kartellverträgen vorgenommene Abgrenzung nach dem Besitzanteil ist ein gänzlich rohes Hilfsmittel der Praxis. Nicht zum Begriffe des Konzerns gehört die Fusion, die völlige Verschmelzung zweier Unternehmen unter Aufgabe auch ihrer rechtlichen Selbständigkeit. Da sie, als Vorgang betrachtet, indessen die gleichen volkswirtschaftlichen Wirkungen auslöst wie die Konzernierung, wird sie hier, soweit erforderlich, neben dieser erörtert werden. Trägt die Fusion monopolistischen Charakter, so bezeichnet man sie als Vertrustung.

β Maßnahmen zur organisatorischen Rationalisierung der technischen Produktion.

Wiedenfeld faßt die Ziele der Konzernierung in dem einen Worte Marktunabhängigkeit zusammen[1]). Wenn diese Auffassung auch abgelehnt werden muß, weil sie nur für einen ganz bestimmten Typ des Konzerns, den vertikal

[1]) Wiedenfeld a. a. O. S. 1.

aufgebauten, zutrifft, so ist sie doch insofern wertvoll, als sie auf die Verschiedenheit des Haupt-Aufgabengebiets der Konzerne von dem der Kartelle hinweist. „Die Kartelle sind ganz und gar auf den Markt eingestellt. Die Konzerne dagegen regeln" — vornehmlich — „die inneren Verhältnisse der zusammengefaßten Unternehmungen und schaffen Beziehungen nichttauschwirtschaftlicher Art . ."[1]). Unter dem Gesichtspunkt einer Rationalisierung der Wirtschaft sind die Maßnahmen auf dem Gebiete der technischen Produktion am bedeutungsvollsten. Sie sollen hier zunächst dargelegt werden. Entsprechend der Verschiedenheit des Aufbaus der Konzerne — vertikale und horizontale Konzernierung — sind die hier ergriffenen Maßnahmen ebenfalls vielfach voneinander verschieden, doch sind die Unterschiede dadurch weniger wirksam, daß beide Arten der Konzernierung in der Praxis meistens ineinander übergehen, daß ferner ein anderer Teil der Maßnahmen die gleichen sind.

1. Die technisch-ökonomischen Vorteile der vertikalen Zusammenfassung von Unternehmen.

Der entwicklungsgeschichtlich dem vertikalen Zusammenschlusse von Unternehmungen — einer Entwicklung, die im wesentlichen seit der Währungsstabilisierung zum Stillstand gekommen ist —, zunächst zugrundeliegende rein technisch-ökonomische Gesichtspunkt war derjenige der Wiederaneinanderkoppelung getrennter, sich folgender technischer Produktionsgänge. Trotz Beibehaltung der innerbetrieblichen Arbeitszerlegung handelt es sich hier in gewissem Sinne um eine Rückbildung der Arbeitsteilung. Deren Zweck ist die Vermeidung unnötigen technischen Mehraufwandes. In der Eisen- und Stahlindustrie, wohl dem markantesten Beispiele vertikaler Kombination, ist deren Ziel vor allem die Rationalisierung der Wärmewirtschaft. Diese erfolgt auf zweierlei Weise. Erstens wird das Material „in einer Hitze" verarbeitet, wodurch der Wärmeaufwand für das wiederholte Erhitzen gespart wird. Hochofen- und Stahlwerk, Stahl- und Walzwerk usw. werden kombiniert. Zum andern wird durch

[1]) Liefmann a. a. O. S. 262.

die Zusammenfassung die Möglichkeit einer Ausnutzung der beim Hochofenprozeß als Gichtgase entweichenden Wärmemengen geschaffen, die bis dahin ungenutzt blieben. Teils werden diese zur weiteren Vorwärmung des Materials, teils zur Erzeugung motorischer Kraft verwandt. Brauchte man vor dem Kriege im Durchschnitt etwa 500 kg Kohle für eine Tonne Rohstahl, so kommen die Stahlwerke infolge der Verwendung der Hochofengase heute überhaupt ohne weitere Kohlen aus[1]). Eine derartige Rationalisierung der Wärmewirtschaft durch vertikale Kombination ist indessen im wesentlichen auf die Eisen- und Stahlindustrie beschränkt. In dieser ist sie freilich sehr umfassend erfolgt. In anderen Industrien mit ähnlichen Produktionsverhältnissen ist vielfach nie erst eine Trennung jener Produktionsgänge erfolgt (Glasindustrie usw.), doch gibt es auch hier Beispiele, wie die Versorgung der Deutschen Libby-Owen-Gesellschaft mit Regeneratorgas durch die Bergwerksgesellschaft Dahlbusch[2])u.a.

Außer unter wärmewirtschaftlichen dient die Zusammenfassung von Unternehmungen vor allem unter technisch-qualitativen Gesichtspunkten der Rationalisierung. Das Problem der Rohstoffqualität ist vor allem in den Produktionen akut, bei denen chemische Umsetzungen des Stoffes stattfinden. Hier sind die Herstellungsmethoden regelmäßig auf ganz bestimmte Qualitäten abgestellt, von deren genauer Innehaltung das Gelingen der Produktion überhaupt abhängt. Am stärksten hat dieser Umstand die Organisation der Montanindustrie unmittelbar nach dem Kriege beeinflußt. Während in der Vorkriegszeit die Angliederung von Kohlenzechen an Hütten vielfach lediglich aus finanziellen oder kartellpolitischen Gründen erfolgte, trat nach dem Kriege infolge des durch die Reparationslieferungen verursachten Mangels an Fett- und Gasflammkohlen das Problem der Kohlensorten viel stärker in den Vordergrund. Die großen Konzerne der deutschen Stahl-

---

[1]) Dr. Reichert in „Stahl u. Eisen“ 1928 H. 2 S. 48. Vgl. auch Mannstädt, Die Konzentration in der Eisenindustrie und die Lage der reinen Walzwerke, 1906, S. 18; ferner Heymann, Die gemischten Werke im deutschen Großeisengewerbe, 1904, S 212—213; sowie Troß, der Aufbau der Eisen- u. eisenverarbeitenden Industrie-Konzerne Deutschlands, 1923, S. 11—12.

[2]) Vgl. Deutsche Allgem. Ztg. vom 13. 5. 1928.

industrie brauchen heute keinerlei Kohlen oder Koks mehr hinzuzukaufen[1]). Noch empfindlicher ist der Stahlwerksprozeß, der nicht nur ganz bestimmte alkalische Reaktionen des Materials, sondern darüber hinaus sogar noch ganz bestimmte chemisch-quantitative Beschaffenheiten des Stoffes verlangt. Daher resultiert die Angliederung von Erzgruben an Hütten- und Stahlwerke, die, da die innerdeutschen Gruben sich bereits meist im Besitze von Stahlwerken befinden, sich neuerdings vorwiegend auf schwedische und spanische Gruben erstreckt. In teils gleicher, teils ähnlicher Weise gilt das Prinzip der Sicherung von Rohstoffqualitäten für die Zusammenschlüsse zwischen Quarzitgruben und Glaswerken (Vereinigte Lausitzer Glaswerke . .), Tonwerke und Porzellanfabriken (Strupp-Konzern, Rosenthal-Konzern), Ton- und Bauxitgruben und Aluminiumwerken (im reichseigenen Konzern der Viag), Zellstoffwerken und Zellulosefabriken (im Konzern der I. G.-Farbenindustrie nur gering: Gebrüder Vogel-Zell), der Zellulose-, Film-, Sprengstoff-, Lack- und Kunstseidefabrikation (im Konzern der I. G.-Farbenindustrie[2]), von Oelmühlen, Fettraffinerien und Margarinefabriken (Jurgens-, Van den Bergh-, weniger im Konzern C. G. Müller[3]) zwischen Tabakhandel und Zigarettenfabrikation (Schurim-Reemtsma-Gruppe; Kiassim Emin-Waldorf-Gruppe . .). Bei einigen von ihnen ist die Sicherung von Qualitätsmaterial erforderlich lediglich zur Herstellung besonderer Qualitätserzeugnisse. Dieser Umstand ist ganz analog zu werten. Uebrigens ist es eigentümlich, das die unter dem gleichen Gesichtspunkte erfolgte Verbindung zwischen eisenschaffender und eisenverarbeitender Industrie fast durchweg von der Seite der Rohstofflieferanten (Krupp-Germaniawerft-Grusonwerk; Gute Hoffnungshütte-Esslingen-Augsburg-Nürnberg . .) ausgegangen ist[4]). Eine besondere

[1]) Vgl. Wiedenfeld, a. a. O. S. 18.

[2]) Der Versuch der Vereinigten Glanzstoffwerke, sich in der Zellstoff Waldhof A. G. Mannheim eine feste Rohstoffbasis zu schaffen, mißlang 1920/21. (Vgl. Königsberger, die deutsche Kunstseiden- u. Kunstseidenfaserindustrie, Sozial-Wiss. Forsch. III, 3 S. 155).

[3]) Vgl. Feld, die deutsche Margarineindustrie, Diss. Marburg 1922, S. 18 ff. u. 50.

[4]) Man kann hieraus indessen nicht ohne weiteres schließen, daß hier lediglich der Gesichtspunkt der machtpolitischen Expansion ausschlaggebend gewesen ist.

Art der Qualitätssicherung ist die Angliederung von Spezialmaschinenfabriken an Verbraucherwerke (Bemberg Maschinenbau A. G., Harpener Bergbau-A. G. Baroper Maschinenbau A. G. . . .). Speziell unter dem Gesichtspunkt einer Rationalisierung ist die Bedeutung einer derartigen Sicherung bestimmter maschineller Konstruktionen eine geringere. Das gilt ganz besonders für die Fälle, in denen die Spezialmaschinen nicht unbedingt zur Herstellung von Qualitätserzeugnissen notwendig sind.

Das der Sicherung qualitativer Rohstoffe nahestehende Motiv der quantitativen Rohstoffsicherung ist in fast noch größerem Umfange Triebfeder des vertikalen Zusammenschlusses gewesen. Volkswirtschaftlicher Zweckmäßigkeit entspricht der Zusammenschluß aus diesem Gesichtspunkte, weil verhindert wird, daß in Zeiten der Verknappung der Rohstoffe, die sowohl im normalen Konjunkturverlauf (in der Aufschwungsperiode) wie infolge besonderer Ereignisse entstehen kann, infolge Materialmangels der normale Gang der technischen Produktion gestört wird[1]). Selbst durch eine allmähliche Nivellierung der Konjunkturen können derartige Störungen nicht ausgeschaltet werden. Daß durch die Schaffung einer festen Rohstoffbasis in Zeiten vermehrter Nachfrage nach Rohstoffen nur eine andere Verteilung dieser innerhalb der Volkswirtschaft stattfindet, ist kein stichhaltiger Einwand gegen die rationale Bedeutung dieses Zusammenschlusses. Es sind in erster Linie Großbetriebe, denen die Vorteile einer festen Rohstoffquelle zugutekommen, Betriebe, die infolge ihrer inneren Organisation und der Höhe des fixen Kapitals am empfindlichsten gegen jede Störung der Fabrikation sind, sodann Produktionen (Hochofenwerke!), deren Empfindlichkeit gegen Störungen sich aus rein technischen Gründen ergibt. Die Zusammenfassung unter diesem Gesichtspunkt hat also im wesentlichen vorbeugenden Charakter. Wie weit die Organisation sich bewährt, hängt vor allem von

[1]) Ein Beispiel für den ersten Fall bot das seinerzeitige Unvermögen des Stahlwerksverbandes, seiner vertraglichen Verpflichtung zur Belieferung des Phönix mit Halbzeug nachzukommen, worauf dieser sich 1906 den Hörder Verein angliederte. (Spethmann a. a. O. S. 172). Auch während des engl. Bergarbeiterstreiks 1926 konnten die deutschen Ruhrzechen ihren Verpflichtungen nicht immer nachkommen.

den jeweiligen Preisen und dem Solidaritätsgefühl (dieses ist bei der Fusion durch die feste Organisation ersetzt) zwischen den Leitern der verbundenen Unternehmen ab. Hemmungen ergeben sich besonders dort, wo nicht die Herstellung eigentlicher Vorprodukte, sondern nur diejenigen von Hilfs- und Nebenstoffen dem verarbeitenden Konzern angegliedert ist. Wenn in den letzten Jahren auch die Angliederung ausgesprochener Vorproduktionen ganz außerordentlich (wie überhaupt die vertikale gegenüber der horizontalen Konzernierung) zurückgegangen ist, so darf man dies indessen weniger auf ein Versagen jener Organisation als vielmehr auf die Wandlung der wirtschaftlichen Verhältnisse zurückführen. Der qantitativen Rohstoffsicherung dienten in den letzten Jahren besonders Angliederungen von Steinkohlen und Braunkohlengruben an Industrien aller Art (I. G.-Farbenindustrie, Elektrizitätswerke . .), die umfangreiche Angliederung von Glas- und Porzellanwerken an die großen Konzerne der Elektrotechnik, die Verbindung zwischen Zuckerrübenbau und Rohzuckerfabriken usw.

Nach der entgegengesetzten Seite, mit Bezug auf eine Sicherung eines festen Absatzgebietes, die für den ökonomischen Ertrag der Produktion ebenso wesentlich ist, ist der Erfolg der vertikalen Kombination zweifelhafter, weil hier die Preishöhe noch entscheidender ist. In Zeiten rückgängigen Absatzes werden dem abnehmenden Partner die Produkte von der Konkurrenz vielfach billiger angeboten, in Zeiten der Belebung des Geschäftes zahlen andere Unternehmen gelegentlich bedeutend höhere Preise, und aus dem Gefühl, das eigene Konzernmitglied als Partner doch sicher zu haben, wird dieses dann mit Rücksicht auf die von ihm gezahlten niedrigeren Preise leicht zurückgesetzt[1]). Selbst wenn die Organisation sich aber als solche bewährt, wird durch sie nicht immer das Ziel gleichmäßigerer Beschäftigung des liefernden Werkes erreicht werden, denn trotz einer Bevorzugung durch den abnehmenden Partner ist die Größe von dessen Nachfrage stets abhängig von der Lage des Fertig-

[1]) Vgl. die Ausführungen von Geh. Rat Deutsch im Enquete-Ausschuß in „Verhandlungen u. Berichte des Ausschusses für allgemeine Wirtschaftsstruktur: Wandlungen i. d. wirtschaftl. Organisationsformen, Teil I S. 407 ff.

warenmarktes. Dessen Entwicklung ist aber vielfach, so differenziert der Markt im einzelnen auch sein mag, in den Grundzügen die gleiche. Die Verminderung der Abhängigkeit von den Konjunkturschwankungen durch die vertikale Konzernbildung ist also nur bedingt richtig. Lediglich durch eine Verbindung mit möglichst verschiedenartigen Abnehmern, wie sie in den Konzernen der elektrotechnischen Industrie durch die gleichzeitige Angliederung von Elektrizitätswerken, elektrischen Bahnen, Telegraphen- und Kabelgesellschaften, Schiffswerften usw. erfolgt ist, kann eine gewisse Mindestgröße der Produktion gesichert werden. Der Siemens-Schuckert-Rheinelbe-Union, die übrigens in der Verbindung zwischen Creuzot und der Elektroindustrie in Frankreich eine Parallele gefunden hat, lag dasselbe Prinzip zugrunde. Auch dort, wo die Größe der Nachfrage seitens der letzten Konsumenten relativ stabil ist, kann derselbe Erfolg erreicht werden. Dagegen sind die Angliederungen belanglos, die nur zu gelegentlichen, wenn auch größeren Lieferungen durch den Konzern führen. Ein typischer derartiger Fall ist die Uebernahme der Kricik-A. G. Prag durch Siemens & Halske, die zwecks „Erlangung eines namhaften tschechischen Postauftrages (60 Mill. Kc.) vorgenommen wurde, der nur unter der Bedingung erteilt werden sollte, daß die Ausführung in der Tschechoslovakei und mit inländischen Arbeitern erfolgt.“[1]).

2. Die Konzentration der Erzeugung.

Für die konsequente Durchführung der Prinzipien der technischen Vernunft, von denen das Prinzip der Arbeitsteilung das grundlegenste ist, bietet der horizontale gegenüber dem vertikalen Zusammenschluß eine größere Anzahl organisatorischer Möglichkeiten. Hierin ist der hauptsächliche Grund für die Bevorzugung dieser Konzernierungsart in den Jahren seit der Währungsstabilisierung zu sehen.

Eine der größten Schwierigkeiten der Senkung der Gestehungskosten liegt in der durch die geschilderte allgemeine Marktlage bedingten unvollständigen Ausnutzung der Produktionsmittel. Infolgedessen nimmt gegenwärtig die Stillegung der am ungünstigsten arbeitenden Betriebe bezw.

[1]) Wirtschaftsdienst 1927 Heft 35 S. 1332.

die Konzentration der Produktion in den Betrieben mit den günstigsten Arbeitsbedingungen unter den produktionstechnischen Maßnahmen der Konzerne einen außerordentlich großen Umfang an, doch besitzen diese gegenüber den gleichgearteten Bestrebungen von Kartellen eine unvergleichlich größere Bedeutung. Stillegungen beanspruchen stets einen verhältnismäßig hohen Kapitalaufwand[1]), sei es, daß an die Eigentümer der stillzulegenden Werke eine Rente zu zahlen ist, sei es, daß das betr. Werk aufgekauft werden muß. Für die Konzerne kommt praktisch nur der letztere Weg in Betracht. Zur Aufbringung der hierfür notwendigen größeren Kapitalien sind die Konzerne infolge der ihnen offenstehenden guten Finanzierungsmöglichkeiten wie auch der Größe ihrer eigenen Mittel naturgemäß viel besser befähigt als die Kartelle, die meistens über kein eigenes Vermögen verfügen. Ebenso können Widerstände des stillzulegenden Werkes durch die Machtstellung der Konzernleitung viel eher und nachhaltiger gebrochen werden. Durch die gleichzeitige finanzielle Interessengemeinschaft werden diese Widerstände überhaupt zum großen Teile ausgeschaltet. Das kommt darin zum Ausdruck, daß auch bei Zusammenschlüssen von ungefähr gleich starken Unternehmungen in großem Umfange Betriebe stillgelegt werden, obgleich vielfach keine Zusammenwerfung der Kapitalien erfolgt ist, sondern sich die finanzielle Interessengemeinschaft auf eine Gewinnpoolung beschränkt. Als Beispiele hierfür seien genannt die Interessengemeinschaft Schlesischer Zementfabriken-Oppeln[2]) (inzwischen — 1926 — zur Schlesischen Zementindustrie-A. G. vereinigt), die Betriebsgemeinschaft Berliner Mühlen, die I. G. Meisenbach Riffarth & Co. - Lithographisch - Artistische Anstalt München[3]), die I. G. Chemische Fabrik Milch-Pommerensdorf Stettin[4]) (1927 zur Fusion erweitert) usw. Im allgemeinen

---

[1]) Nach Schätzungen der Fa. Gebr. Dammann (Bericht für 1927 S. 6—7) sollen in der gesamten Kaliindustrie „die in Wirklichkeit zu vergütenden Abfindungen insgesamt über jährlich 4—5 Millionen RM. kaum hinausgehen". Höchstetter a. a. O. S. 93 gibt für den Adler-Konzern allein einen jährlichen Betrag von RM. 600 000 an.

[2]) Vgl. Frankf. Ztg. vom 31. 5. 1925.

[3]) Vgl. Wirtschaftsdienst 1926 Heft 19 S. 643.

[4]) Vgl. Wirtschaftsdienst 1926 Heft 25 S. 855.

ist die Form einer bloßen Interessengemeinschaft für eine derartige Zusammenlegung der Produktion jedoch wenig zweckmäßig.

Für das Ausmaß der Konzentration der Erzeugung in Konzernen mögen die folgenden Angaben Anhaltspunkte geben. Von den seinerzeit übernommenen 33 Zechen (einschließl. Zollverein) der Vereinigten Stahlwerke A. G.[1]) sind 7 ganz, ferner 7 weitere Schachtanlagen, eine Kokerei und 5 Brikettfabriken stillgelegt worden. Außerdem wurden stillgelegt 10 Hochofenwerke, 8 Martinsstahlwerke, 13 Walzwerke sowie eine große Anzahl weiterer Einzelanlagen und Verfeinerungsbetriebe. Durch die Uebertragung der Produktion von diesen Werken kann die Leistungsfähigkeit anderer zum Teil dauernd zu 100% ausgenutzt werden[2]). Ein großer Teil der stillgelegten Werke ist eigens zu diesem Zwecke aus der Liquidationsmasse des Stumm- und des Rombach-Konzerns erworben worden, wobei die Nachricht von Interesse ist, daß das zu diesem Zwecke gebildete Konsortium auch weiterhin in Funktion bleiben soll[3]). In den übrigen Montankonzernen liegen die Verhältnisse ähnlich, wenn dort infolge des stärkeren vertikalen Aufbaues die Möglichkeiten zur horizontalen Konzentration der Erzeugung naturgemäß auch beschränkter sind. Im Braunkohlenbergbau[4]) wurden 1926 284 Werke betrieben gegen 352 (326) im Jahre 1923 (1913). Die Förderung betrug 1926 115,3 Mill. t gegen 96,04 Mill. t (70,1 Mill.) im Jahre 1923 (1913). Stillgelegt wurden überwiegend Konzernbetriebe. In der Kaliindustrie[5]), die umfassend konzerniert ist, waren Ende

[1]) Nach dem Geschäftsbericht für 1926/27 S. 9.

[2]) Vor allem die speziell für den Export arbeitende August-Thyssen-Hütte (Geschäftsbericht 1926).

[3]) Vgl. Frankfurter Ztg. vom 27. 6. 1926.

[4]) Nach dem Bericht des Deutschen Braunkohlen-Industrie-Vereins 1926 S. 12ff.

[5]) Nach dem Geschäftsbericht der Gebr. Dammann-Bank 1927. Bei einem Gesamtabsatz von 12,4 Mill. dz. K_2 D im Jahre 1927 entfiele ohne Konzentration auf jedes der 40 betriebenen Werke ein Durchschnittsabsatz von 74 400 dz, nach Uebertragung der Quoten der stillgelegten Werke jedoch von 225 060 dz, also mehr als das Dreifache. Am stärksten ist die Zusammenlegung im Wintershall-Konzern. Es hat hier eine Senkung der Selbstkosten bis zu 50% stattgefunden (vgl. Köln. Ztg. v. 20. 12. 25). Vgl. ferner Hoechstetter a. a. O. S. 91ff.; Frankf. Ztg. vom 18. 6. 26; Kartell-Rdsch. 1926 S. 363.

1927 von insgesamt 228 quotentragenden Schächten nur noch 40 mit 280 Tausendstel eigener Beteiligung in Betrieb, während weitere 47 Werke mit insgesamt 234 Tausendstel Beteiligung in Reserve gehalten wurden. In bedeutenderem Maße haben ferner „Pensionierungen von Betrieben stattgefunden in den Konzernen der Zündholzindustrie, Margarineindustrie[1]), chemischen und Sprengstoffindustrie, Dachpappenindustrie, Bierbrauerei, Porzellanindustrie u. a.[2]) Der einzige Wirtschaftszweig, in dem es zwar (wenn auch nur in geringem Umfange) Konzerne gibt, Stillegungen innerhalb derselben aber bisher nicht stattgefunden haben, ist der Handel, trotzdem auch für den Handelsbetrieb das Gesetz der abnehmenden Kosten bei zunehmender Größe des Umsatzes gilt. Die Konzentration der Erzeugung in den industriellen Konzernen ist groß genug, das man hier von einer strukturellen Wandlung der Organisation der volkswirtschaftlichen Erzeugung sprechen kann. Sie hat gegenüber der gleichen Maßnahme von Kartellen übrigens den Vorzug, daß die ausfallende Produktion möglichst ungeteilt einem anderen Betriebe übertragen werden kann.

Der Unterschied der konzern- und der kartellseitigen Ausscheidung von Betrieben aus der volkswirtschaftlichen Produktion gegenüber der durch die freie Konkurrenz erfolgenden ist in der reibungsloseren Abwicklung dieses Vorganges zu sehen. Diese beschränkt den volkswirtschaftlichen Aufwand auf ein Minimum. Das Ausmaß der Ersparnisse durch die Zusammenlegung der Produktion wird durch die folgenden von v. Beckerath[2]) gegebenen Zahlen beleuchtet, denen amtliche Erhebungen in verschiedenen Industrien im Jahre 1919 zugrundeliegen. Danach betrugen die Kosten für die Wareneinheit A: bei einer Beschäftigung von 30% M. 19,69, bei einer Beschäftigung von 17% M. 25,50. In zwei Werken einer anderen Branche betrugen die Fabrikationskosten bei einer Beschäftigung von 92% M. 27,85, von 83% M. 29,45, von 41% M. 45,65 und von 31% M. 62,85. Im allgemeinen ist der ökonomische Erfolg am größten, wenn

[1]) Hier setzt die leichte Verderblichkeit des Produkts, die eine Dezentralisation der Erzeugung (Konsum-Nähe) bedingt, Grenzen. Vgl. Liebstädter, Die Konzentration in der deutschen Margarineindustrie, 1927, S. 50.

[2]) Im Weltwirtschaftlichen Archiv, Bd. 17, S. 214.

eine Steigerung in der Ausnutzung der Leistungsfähigkeit eines Werkes von etwa 40 auf 75% möglich ist. In der oberschlesischen Zementindustrie sanken 1926 die Produktionskosten durch Zusammenlegung der Erzeugung von 2,19 Millionen auf 1,63 Mill. Mark bei demselben Produktionsquantum[1]). Die Verwaltung des schwedischen Eisen- und Stahltrusts Fayersta, einer Parallele zu den Vereinigten Stahlwerken (wenn auch in kleineren Ausmaßen), berechnet eine jährliche Ersparnis von einer Million Kr., durch die Konzentration der Produktion[2]).

3. Die Spezialisierung.

Mit der Konzentration der Erzeugung hängt die Spezialisierung grundsätzlich aufs engste zusammen. Auch diese dient unmittelbar der Ermöglichung der Massenerzeugung und der Mechanisierung und gehört ebenfalls zu den wichtigsten Maßnahmen der Konzerne auf produktionstechnischem Gebiet. Aeußerlich kommt dies zum Ausdruck schon darin, daß in Interessengemeinschaftsverträgen die Spezialisierung vielfach als erster Zweck genannt wird. Auch bei anderen Arten des Zusammenschlusses ist sie vielfach der Hauptzweck. Darin unterscheidet sich die horizontale Konzernierung der Gegenwart grundlegend von derjenigen früheren Zeiten, besonders der Vorkriegszeit. Die damals bestimmenden monopolistischen Tendenzen sind zugunsten produktionstechnischer Motive stark in den Hintergrund gedrängt worden. Das trifft selbst für trustartige und ähnliche Zusammenschlüsse zu. So erfolgte die Gründung der Vereinigten Stahlwerke[3]) als selbständiger Gesellschaft wegen der Schwierigkeiten, die die produktionstechnische Zusammenarbeit der Werke beim Vorliegen lediglich einer Interessengemeinschaft mit sich gebracht hätte. Hätte man das Hauptziel in der Erreichung eines mehr oder minder vollständigen Monopols gesehen, so wäre ein derart intensiver Zusammenschluß nicht erforderlich gewesen; auch hätte man insbesondere nicht das Opfer des Verzichts auf den Beitritt

[1]) Vgl. Wirtschaftsdienst 1927 Heft 28 S. 1046.

[2]) Vgl. Industrie- und Handelszeitung vom 1. 10. 1926.

[3]) Die Vereinigten Stahlwerke A. G. sind kein Trust, weil es nicht zur Fusion der Gründergesellschaften gekommen ist.

noch weiterer Großunternehmen zu bringen gebraucht[1]). Aehnlich hat es sich bei der Gründung des Farbentrusts, des Linoleumtrusts u. a. verhalten, bei denen eine Notwendigkeit zur völligen Fusion aus machtpolitischen Gründen ebenfalls nicht vorlag. Die Größe des Erfolges der Spezialisation hängt ebenso wie derjenige der Produktionskonzentration im wesentlichen von der Größe der erfaßten Produktionsmenge ab. Der Idealzustand, daß jedes Werk überhaupt nur einen einzigen Gegenstand herstellt, wird indessen so gut wie nie erreicht. Ihm stellen sich besondere Schwierigkeiten vor allem dadurch entgegen, daß bei einer derartigen Organisation die marktwirtschaftliche Empfindlichkeit des einzelnen Werkes sehr gesteigert wird, denn die gewöhnlich gleichzeitig begründete Verkaufsgemeinschaft kann bei nur losem Zusammenschluß leicht wieder gelöst werden. Ohne das marktwirtschaftliche Aequivalent der gleichzeitigen Verkaufsgemeinschaft, für die im Konzern eine günstige Basis gegeben ist, ist die Spezialisierung regelmäßig überhaupt nicht lebensfähig. Die Formen dieser Verkaufsgemeinschaft sind entweder die Begründung eines zentralen Verkaufsorgans oder gegenseitige Vertretung im Verkauf.

Auch die Spezialisierung ist mit großem Kapitalaufwand verbunden. Sie hat nur Sinn, wenn durch die Konzentration der Erzeugung e i n e s Artikels auf einen Betrieb die Arbeit weiter mechanisiert werden kann. Hierzu sind in großem Maße Spezialmaschinen notwendig, deren Kosten sehr beträchtliche sind. Andererseits muß ein großer Maschinenpark, der nur zum geringsten Teil an anderer Stelle verwertbar ist, ausrangiert werden, wodurch weiterer Kapitalaufwand notwendig wird. Die guten Finanzierungsmöglichkeiten des Konzerns kommen der technischen Rationalisierung auch hier entgegen.

Am tiefgreifendsten ist die organisatorische Umstellung der Erzeugnng bisher einerseits in den großen Konzernen der Halb- und Fertigwarenindustrie, andererseits bei den Zusammenschlüssen von „Spezial"fabriken[2]) gewesen. So hat

---

[1]) Dr. Vögler bestätigte im Enqueteausschuß, daß rein technisch-wirtschaftliche Ziele mit dem Zusammenschlusse verfolgt wurden. Vgl. Verhandlungen des I. Unterausschusses, 3, I S. 376ff.

[2]) Auch bei deren Leitern ist der Stolz auf ein möglichst umfangreiches Produktionsprogramm sehr verbreitet. „Fast jede von ihnen

innerhalb der Vereinigten Stahlwerke mit Bezug auf die Walzwerksproduktion eine sehr weitgehende Spezialisation stattgefunden, indem nach Möglichkeit die Produktion bestimmter Materialien auf einem oder zwei Werken zusammengezogen wurde[1]). In der eisenverarbeitenden Industrie ist die Spezialisierung am umfassendsten wohl im Demag-Konzern, im R. Wolf-, im Knorr-Bremse-Konzern u. a. Die Spezialisierung innerhalb der Daimler-Benz-A. G. ist ein weiteres Beispiel dafür, daß von diesen Maßnahmen auch die Qualitäts- und Markenerzeugung erfaßt wird. In den beiden Großkonzernen der elektrotechnischen Industrie, Siemens und Allgemeine Elektrizitätsgesellschaft, besteht schon seit langem eine Spezialisation in der Weise, daß die fusionierten Werke in Spezialfabriken umgewandelt werden. Auf elektromedizinischem Gebiet ist durch die Interessengemeinschaft zwischen dem Siemens- und dem Inag-Reiniger-Konzern ebenfalls eine, hier die gesamte Branche umfassende, Spezialisation erfolgt. In der I. G.-Farbenindustrie werden „die meisten Produkte nur noch an einer Stelle, nur wenige große Produkte an zwei Stellen, wo die Kapazität des einzelnen Werkes nicht ausreicht“[2]), hergestellt. Soweit die Anilinfarbenherstellung in Frage steht, ist hier ebenfalls der ganze Industriezweig einheitlich spezialisiert. Fast vollkommen geschieht dies auch im Linoleumtrust. Sehr umfassend ist die Spezialisation ferner in der photographischen Industrie, und zwar für Chemikalien und Papiere innerhalb der I. G.-Farbenindustrie, für Kameras und Kinoapparate vorwiegend in der Zeiß-Jcon-A. G., sowie in der Industrie der Leichtmetalle geregelt. In der letzteren besteht eine verhältnismäßig radikale[3]) Spezialisation innerhalb des Konzerns Berg-Selve-

---

(Maschinenbau) hat in ihrem Programm eine Reihe von Erzeugnissen, von denen jährlich nur 30, 20, 10 Stück, ja noch weniger hergestellt werden“. (Schulz-Mehrin, Spezialisierungs- und Verkaufsgemeinschaften im Maschinenbau, S. 3).

[1]) Vgl. Geschäftsbericht 1926/27; ferner Direktor Poensgen in Berliner Börsenzeitung vom 7. 10. 1927; Verhandlungen des 1. Unterausschusses der Enquete 3, I S. 378.

[2]) Vgl. Verhandlungen des 1. Unterausschusses d. Enquete 3, I S. 437, Vernehmung von Geh. Rat Bosch.

[3]) Die Erzeugung der Hauptprodukte ist auf je ein Werk konzentriert: Heckmann: Kupfer, Berg-A. G.: Messing, Selve: Nickel, Berg K. G.: Aluminium (Wirtschaftsdienst 1927, Heft 10 S. 359).

Heckmann, der sich Vereinbarungen der Konzerne untereinander (Berg-Selve-Heckmann, Th. Goldschmidt, Metallbank, Vereinigte Aluminiumwerke) anschließen. Im Maschinenbau sind die Zusammenschlüsse hinsichtlich des Umfanges der erfaßten Produktion vielfach kleiner.

Trotzdem sind „von der organisatorischen Rationalisierung, die nur erfaßbar ist, soweit sie durch Fusionen und Interessengemeinschaften erfolgt, in diesen beiden Formen in den Jahren 1925/26 11—12% der Maschinenindustrie, gemessen an der Gesamtbelegschaft, betroffen“[1]) worden. Im allgemeinen ist diese Umorganisation, auch wo sie so umfassend wie in den Vereinigten Stahlwerken usw. stattgefunden hat, noch durchaus im Fluß. Sicher scheint zu sein, daß sie in den nächsten Jahren noch erheblich weitere Fortschritte (Kalitrust, elektrotechnischer Trust?) machen wird. Zu den Industrien, in denen die Spezialisierung innerhalb der Konzerne noch verhältnismäßig stark im Rückstand ist, gehört u. a. auch die deutsche Textilindustrie. Es liegt dies vor allem wohl an dem vorwiegend vertikalen Aufbau ihrer Konzerne. Dies ist um so bemerkenswerter, als z. B. in der englischen Baumwollspinnerei schon lange eine Spezialisation in der Garnherstellung, vor allem unter den großen Werken, Platz gegriffen hat.

Das Ausmaß der Aufwandverringerung der Produktion durch die Spezialisierung ist demjenigen der Produktionskonzentration ganz analog. Schulz-Mehrin[2]) gibt für den Maschinenbau die Gestehungskosten eines typischen Erzeugnisses dieser Industrie als Anhaltspunkt. Die Kosten betragen: bei Einzelherstellung M. 1760.—, bei Herstellung in Reihen von je 3 Stück M. 1232.—, bei Herstellung von je 10 Stück M. 953.—, bei Herstellung von je 30 Stück M. 885.— Die American Steel Company konnte ihre Produktionskosten bereits vor dem Kriege „bloß durch Verminderung des häufigen Walzenwechsels um 1 bis 1½ $ je t“[3]) senken.

---

[1]) Direktor Lange vom Verein Deutscher Maschinenbauanstalten in seinem Vortrag über Rationalisierung im Maschinenbau am 28. 11. 27 (vgl. Dtsch. Allgem. Ztg. 30. 11. 27).

[2]) Schulz-Mehrin, Produktionswirtschaftliche Zusammenschlüsse im Maschinenbau u. verwandten Zweigen, S. 2.

[3]) Jenks, Trust Problem, 1911, S. 37.

4. Die Vereinheitlichung der Produkte.

Voraussetzung für die Durchführbarkeit einer Spezialisierung von Werk zu Werk ist, besonders in den Fertigwarenindustrien, die mit ihr Hand in Hand gehende Vereinheitlichung der Produkte. Während die Fachvereine und Kartelle vor allem an der Normuug beteiligt sind, widmen sich die Konzerne vorwiegend der Typisierung. Die Möglichkeiten der Konzerne sind hier aber in starkem Maße beschränkt, denn eine Typisierung ist nur dort durchzusetzen, wo sie einheitlich im ganzen Industriezweig erfolgt[1]). Der betreffende Konzern muß also eine Monopolstellung innehaben. (Eine solche kann natürlich auch in der Herstellung von Markenartikeln liegen). Es ist von anderen Konzernen tatsächlich die Durchführung einer Typisierung nicht bekannt; dagegen haben sich mit vielem Erfolg z. B. die beiden Trusts in der Anilinfarben- und der Linoleum-Industrie der Typisierung angenommen. In der I. G.-Farbenindustrie ist es gelungen, das Farbensortiment von rund 30000 bis auf annähernd die halbe Anzahl von Typen zu verringern. Eine weitere Beschränkung bis auf ein Drittel ist vorgesehen. Der Linoleumtrust hat die Anzahl der Muster von 6000 auf einen Bruchteil dieser Zahl herabgesetzt. „Die Wirkung ist, daß die meisten Maschinen künftig fast ununterbrochen laufen können, während sie seither zwecks Muster- und Farbenwechsels etwa ein Drittel der Arbeitszeit oder mehr stillstanden“[2]) In der elektrotechnischen Industrie ist die Beschränkung der Typenzahl teilweise im Wege der Vereinbarung zwischen den beiden beherrschenden Konzernen, Siemens und A. E. G., erfolgt. Aus der Markenerzeugnisse herstellenden Industrie seien ferner noch genannt die Konzerne in der Automobilindustrie[3]) sowie in der Industrie photographischer Apparate (insbesondere die Zeiß-Icon-A. G.). Innerhalb der gesamten Konzernierung nimmt die Vereinheitlichung der Produkte aus dem oben erwähnten Grunde einen wesentlich geringeren Raum ein als sowohl die vorher genannten Maßnahmen wie die parallel gerichteten Bestrebungen der Fachvereine und Kartelle.

---

[1]) Vgl. u. a. Conrady, Die Entwicklung eines Konzerns der Feinmechanik, 1918—1925, Diss. Tübingen S. 57.

[2]) Geschäftsbericht 1926/27.

[3]) Vgl. Dtsch. Allgem. Ztg. vom 9. 9. 1927.

5. Die gemeinsame Bewirtschaftung von Produktionsmitteln.

Der intensivere Zusammenschluß in Form der Konzernierung liefert für eine vollständigere Ausnutzung der Leistungsfähigkeit von Produktionsmitteln durch unmittelbare gemeinsame Bewirtschaftung eine günstigere Grundlage als die Kartelle. Sofern rechtlich noch selbständige Konzernwerke in Frage kommen, wird vor allem von der Möglichkeit einer völligen Pacht der Betriebe Gebrauch gemacht. Die vertragliche Abmachung einer Betriebsgemeinschaft, die vielfach durch eine gleichzeitige Verwaltungsgemeinschaft ergänzt wird, steht dem gleich. Eine noch losere Gemeinschaft ist die Verwaltung an und für sich getrennter Produktionsbetriebe lediglich nach einheitlichen Gesichtspunkten. Hierbei läßt sich aber meistens eine wenigstens teilweise Betriebsgemeinschaft nicht umgehen. Ein typisches Beispiel hierfür bietet der Bergbau. Dort erfolgt in großem Umfange die Wetter- und Wasserführung für mehrere Gruben gemeinsam, woran sich neuerdings vielfach noch der gemeinsame Abbau von Flözen anschließt. Man baut die Flöze von den Schächten aus ab, von denen her sie am bequemsten zu erreichen sind. Dies ist z. B. zwischen Mühlheimer Bergwerksverein — Vereinigte Welheim — Mathias Stinnes, Zeche Vereinigte Helene und Amalie — Zeche Sälzer Neuack, Luise Tiefbau — Kaiser Friedrich — Glückauf Tiefbau u. a. der Fall[1]). Der Hauptvorteil dieser letzten Art der Zusammenarbeit liegt in der Verkleinerung des Streckennetzes. Das Maß der Beeinflussung des ökonomischen Ertrages der Förderung gerade durch die Zusammenfassung von Betrieben geht aus folgenden Zahlen[2]) hervor, die sich auf eine große westfälische Zeche beziehen. Die auf dieser durchgeführte Rationalisierung erbrachte insgesamt eine Leistungssteigerung je Mann und Schicht von 0,99 t auf 1,292 t. Von dieser Steigerung um 0,303 t entfielen auf die Zusammenfassung zweier Schachtanlagen (und zwar der Betriebe über und unter Tage) 0,158 t, d. h. 52,3%, während der Rest sich auf

---

[1]) Nach Salings Börsenjahrbuch für 1926/27 Bd. II. S. 792; vgl. auch Wirtschaftsdienst 1927 Heft 35 S. 1332.

[2]) Vgl. Dtsch. Allgem. Ztg. vom 18. 3. 28.

die Inbetriebnahme einer neuen Wäsche, Erhöhung der Hauerschichten und der Fördersteigerung, Aenderung der Leistungsberechnung und Verfeuerung von Mittelprodukten verteilte. Wie bei diesem Beispiel geht die Zusammenarbeit von Werken gerade im Bergbau oft in völlige Betriebsgemeinschaft über.

Die Betriebsgemeinschaft ist entweder gegenseitige Benutzung vorhandener privater Produktionsmittel oder gemeinsame Herstellung und Bewirtschaftung gemeinschaftlicher Produktionsmittel. Besondere Bedeutung hat die Betriebsgemeinschaft im Verkehrswesen. Sowohl innerhalb des einzelnen Konzerns (z. B. im Eisenbahnwesen: im Deutschen Eisenbahn-Konzern, im Konzern der A. G. für Verkehrswesen und im Konzern der Westdeutschen Eisenbahngesellschaft) wie auch teilweise von Konzern zu Konzern findet eine gemeinsame Benutzung vor allem des Transportmittelparks statt. Unter diesem Gesichtspunkt sind die Fusionen der Hapag mit den Stinnes-Linien, der Deutsch-Australischen Dampfschiffahrtsgesellschaft und der Kosmos-Linie, aber auch in der jungen Luftfahrt derjenigen zwischen dem Mitteldeutschen Aero-Lloyd und der Sächsischen Luftverkehrs-A. G. erfolgt. Soweit die Hauptbetriebe von Unternehmen gemeinsam bewirtschaftet werden, ist dies natürlich nur unter gleichzeitiger enger finanzieller Interessengemeinschaft möglich, für die meistens der Weg der Fusion beschritten wird. Größere Bedeutung besitzt die Betriebsgemeinschaft auch mit Bezug auf die Verarbeitung von Nebenprodukten u. dergl.. Mit am bekanntesten ist der Zusammenschluß der oberschlesischen Koksproduzenten in den Chemischen Werken Oberschlesien G. m. b. H. Die Herstellung von Teerfeinprodukten, von Dachpappen usw. erfolgt hier in gemeinsamen Anlagen[1]). In den Vereinigten Stahlwerken wird die Verkokung der Kohlen in einigen neu errichteten Zentralkokereien durchgeführt (Bruchstraße, Minister Stein . .)[2]). Auch im Erzbergbau findet zum Teil die Verarbeitung auf gemeinsamen Anlagen statt, so z. B. im Konzern der Schlesischen Bergwerks- und Hütten-A. G.[3])

[1]) Vgl. Saling a. a. O. Bd. II S. 871.
[2]) Vgl. Geschäftsbericht 1926/27.
[3]) Vgl. Saling a. a. O. Bd. II S. 938.

u. a.[1]). Die im Versicherungswesen innerhalb der einzelnen Konzerne vielfach bestehenden Arbeitsgemeinschaften dienen nur zum Teil dem gleichen Zweck (gemeinsame Agenturen, Revisionsgemeinschaften), in der Hauptsache beziehen sie sich auf ein finanzielles Zusammenarbeiten.

Die Betriebspacht unterscheidet sich von der Betriebsgemeinschaft dadurch, daß bei ihr die Verfügung über die Betriebe mehrerer Unternehmen einem einzelnen von diesen übertragen wird. Ihre volkswirtschaftliche Wirkung ist trotzdem die gleiche. Entweder wird dem verpachtenden Unternehmen eine Entschädigung gezahlt, meistens besteht jedoch eine finanzielle Interessengemeinschaft. In größerem Umfange sind Betriebe gepachtet worden durch die I. G.-Farbenindustrie (Leopold Cassella, Kalle-Biebrich . . .), die A. G. für Chemische Produkte vorm. H. Scheidemandel (Ortrand A. G., Chemische Fabrik Eutritzsch, Leim- und Knochenfabrik Trebbichau, Tenner & Co. G. m. b. H. . .[2]), die Hanf-Union des Blumenstein-Konzerns (Seilerwarenindustrie Alf, Leupold-A. G., Industrie G. m. b. H. Schopfheim, Industrie G. m. b. H. Säckingen)[2]) u. a.

Auch die Verwaltungsgemeinschaft ist eine Art der gemeinsamen Bewirtschaftung von Produktionsmitteln. Bei der Fusion erfolgt sie regelmäßig. Da die hierdurch bedingte starke Zentralisation besonders bei ganz großen Zusammenschlüssen (I. G.-Farbenindustrie) die Tendenz zur Bürokratisierung des Verwaltungsapparates in sich trägt, ist neuerdings, auch wenn es zu einer Fusion kommt, ein starkes Streben nach Dezentralisation bemerkbar. Dadurch findet eine Vereinfachung des Apparates, soweit die innerbetriebliche Verwaltung in Betracht kommt, nur in geringem Maße statt. Man zieht dies jedoch als das kleinere Uebel vielfach vor. Die Vereinigten Stahlwerke A. G. bieten ein Beispiel für eine derartige Dezentralisation der Verwaltung oder richtiger für ein Kompromiß zwischen beiden Prinzipien. Sofern lediglich eine vertragliche Verwaltungsgemeinschaft vereinbart ist, die übrigens regelmäßig nur Nebenabrede ist,

---

[1]) Ueber den ökonomischen Erfolg gemeinsamer Fabriken in der Kaliindustrie vgl. Hoechstetter a. a. O. S. 55.

[2]) Nach „Konzerne, Interessengemeinschaften und ähnl. Zusammenschlüsse im Deutschen Reich Ende 1926".

bleibt trotz der Gemeinschaft infolge der gesetzlichen Vorschriften immer eine Duplizität der oberen Verwaltungsorgane, der Aufsichtsräte, bestehen. Auch die aus steuerlichen und finanziellen Gründen vielfach bedingte Verschachtelung von Unternehmen durch Zwischenschaltung von Effektenhaltungsgesellschaften u. dergl. (ein typisches Beispiel hierfür bietet der Zusammenschluß der oberschlesischen Zementproduzenten, ferner der Siemens Konzern . .) steht einer Verminderung des Aufwandes für Verwaltung entgegen.

6. Die Patentgemeinschaften.

Während nach dieser letzten Richtung keinerlei oder nur minimale rationalisierende Wirkungen ausgelöst werden, verdienen verwandte Vergemeinschaftungen von produktiven Kräften größere Beachtung, die Patentgemeinschaft und die Versuchsgemeinschaft. Bei der Fusion ist es ganz selbstverständlich, daß in beiden Richtungen die Kräfte zusammengefaßt werden, daß das Anwendungsgebiet der an einer Stelle entdeckten technischen Verbesserungen auf alle Werke ausgedehnt wird. Wenn in der I. G.-Farbenindustrie die Versuche der vordem selbständigen Gesellschaften zusammengefaßt werden, so sind sie ergiebiger als vorher, weil eine größere Spezialisation auf die einzelnen Probleme ermöglicht worden ist. Innerhalb der Konzerne sind besondere vertragliche Vereinbarungen über ein derartiges gemeinsames Vorgehen nicht allzu häufig, doch wird in dem von Interessengemeinschaften angegebenen Zwecke der Aufstellung eines „einheitlichen Produktionsprogramms“ vielfach auch dieses Ziel enthalten sein. Die Vergemeinschaftung technischer Kenntnisse findet in ihrer lockersten Form durch persönlichen Meinungsaustausch der einzelnen Werksleiter statt. Er bezieht sich vor allem auf die sogenannten Betriebserfahrungen, die vor noch nicht allzu langer Zeit jedes Unternehmen ängstlich für sich zu behalten bemüht war. Besonders in den Vertikalkonzernen, in denen Lieferer und Lieferanten sich mit den gleichen technischen Problemen beschäftigen, ist er verbreitet. Bei einer gewissen Intensität der Beziehungen verstärkt sich diese Zusammenarbeit zur Einsetzung gemeinsamer technischer Kommissionen u. dergl., wie dies früher in der Interessengemeinschaft der Anilinfabriken, heute

noch zwischen Siemens & Halske und der A. E. G. einerseits, der Osram G. m. b. H. andererseits der Fall ist.

In ihrer wichtigsten Form stellt sich diese Vergemeinschaftung geistiger Kräfte dar als Patentgemeinschaft. Bei dieser handelt es sich nicht um die kleinen Erfahrungen aus dem alltäglichen Betriebe, sondern um die erweiterte Anwendung von grundlegenden Erfindungen, durch welche die Fabrikationskosten in weit stärkerem Maße verringert werden. Nicht immer liegen derartige Gemeinschaften klar zutage, da die diesbezüglichen Abmachungen nicht immer an die Oeffentlichkeit gelangen[1]). Trotzdem ist auch die Zahl der in Interessengemeinschaftsverträgen ausdrücklich hervorgehobenen Patentgemeinschaften eine große. Derartige Vereinbarungen bestehen z. B. zwischen der I. G.-Farbenindustrie - Dynamit Nobel - Leopold Cassella - Kalle - Deutsche Zelluloidfabrik Eilenburg . ., Siemens & Halske - Reiniger Gebert und Schall, Metallbank - Lurgi, Krupp-Maschinenfabrik Fahr-Fahrzeugfabrik Ansbach usw. Klar zutage liegt die Patentgemeinschaft auch überall dort, wo eine Interessennahme an ausgesprochenen Patentgesellschaften besteht, wie seitens der I. G.-Farbenindustrie an der Bergin Kohle-A. G. . ., seitens der Siemens & Halske A. G. an der Elektrische Ferndrucker G. m. b. H., der Rütgerswerke an der Bakelite G. m. b. H. und der Grubenholz Imprägnierung G. m. b. H. usw. Soweit Konzerne subordinierter Unternehmungen in Betracht kommen, hat die den Konzern beherrschende Gesellschaft vermöge ihrer Machtposition es verhältnismäßig leicht, das Patentmonopol einer der angeschlossenen Gesellschaften zu brechen. Die Verteilung der Patentgemeinschaften auf die einzelnen Industrien hängt wesentlich von dem Tempo der Veränderungen der Produktionstechnik in den betreffenden Industrien ab. So erklärt es sich, daß die Industrien mit chemischen Prozessen sowie die Fertigindustrien stärker an ihrer Verbreitung beteiligt sind als die übrigen.

---

[1]) Das trifft, um einige Beispiele herauszugreifen, zu für die Beziehungen der I. G.-Farbenindustrie zur Erdölverwertungs-A. G., zur Deutschen Gasolin A. G., zu Hermann Wild-Idar und den Leichtmetallwerken Stuttgart, die Verbindung der A. E. G. mit der Kohlenveredlung-A. G. und den Schwelwerken Minna Anna A. G., ferner hinsichtlich einiger Beziehungen der A. G. Schering (Kurz-Wernigerode, Dresdner Albuminfabrik . .).

7. Zur Wahl der Mittel: Beteiligung, Interessengemeinschaft, Fusion.

Für die Durchführung aller genannten Maßnahmen spielt die juristische Form des Zusammenschlusses eine wichtige Rolle (in gewissem Gegensatz zu den Kartellen!). Die Tragweite der notwendigen Umstellungen für die einzelne Unternehmung bringt es mit sich, daß dieser aus privat- wie aus volkswirtschaftlichen Gründen ein sicherer Rückhalt im Konzern gegeben werden muß. Dieser ist am sichersten bei einer möglichst festen gegenseitigen Verbindung und speziell einer möglichst engen Verflechtung der finanziellen Interessen. Bei der Fusion wird beides am vollkommensten erreicht, denn hier werden die Sonderinteressen völlig aufgehoben. Ihr steht annähernd gleich der 100-prozentige Besitz eines Konzerns an einem Unternehmen, denn auch hier sind die kapitalistischen Besitzer der Unternehmen miteinander identisch. Die Abstoßung eines derartigen Besitzes durch einen Konzern kommt nur selten vor. Sie kann akut werden bei Eintritt der Notwendigkeit umwälzender Umorganisation des ganzen Konzerns. Diese ist aber im allgemeinen auf Zeiten ganz außergewöhnlicher Wandlungen der gesamten Wirtschaftsverhältnisse, wie etwa der seinerzeitigen Währungsstabilisierung in Deutschland, beschränkt. Eher werden noch bloße Majoritätsbeteiligungen abgestoßen. Bei dieser Art der Verbindung von Unternehmen sowie beim Vorliegen von Interessengemeinschaften ist speziell die produktionstechnische Zusammenarbeit regelmäßig am lockersten. Die Interessengemeinschaften pflegen, wie gerade die letzten Jahre lehren, entweder sich bereits nach wenigen Jahren aufzulösen (ein Zeichen, wie oft Falschorganisationen vorkommen), oder sie werden bald zu Fusionen erweitert. Die I. G.-Farbenindustrie ist das markanteste Beispiel einer derartigen Entwicklung. Hier war es ganz offenkundig, daß die immer intensiver werdende produktionstechnische Zusammenarbeit mit der losen Bindung der Interessengemeinschaft mehr und mehr in Widerspruch geriet.

8. Zusammenfassung.

Ueberblickt man insgesamt die Maßnahmen der Konzerne, die auf eine volkswirtschaftlich rationalere Organisation der

Erzeugung hinwirken, so sind als wichtigste hervorzuheben: die Spezialisierung von Werk zu Werk, die Konzentration der Erzeugung durch Ausschaltung minder leistungsfähiger Betriebe, ferner in ebenfalls noch beträchtlichem Umfange die vollständigere Ausnutzung vorhandener produktiver Kräfte — geistiger und materieller — durch deren gemeinsame Bewirtschaftung, schließlich die Vereinheitlichung der Erzeugnisse. Wenn primär die betreffenden Maßnahmen auch auf ihre Zweckmäßigkeit innerhalb des kleinen Kreises der einzelnen Konzerne zugeschnitten sind, so ist diese gruppenweise Organisation im allgemeinen doch groß und intensiv genug, um einen beträchtlichen Schritt vorwärts in der Richtung nach dem — nie ganz zu erreichenden — volkswirtschaftlich rationalen Idealzustande zu bedeuten. Wenn die hieraus eigentlich notwendig folgende Verbesserung der privaten Rentabilität der von jenen Maßnahmen bisher erfaßten Unternehmen sich in der Wirklichkeit teilweise noch nicht gezeigt hat, so sind hierfür meistens andere Gründe maßgebend als eine Falschorganisation, nämlich einerseits die gegenwärtig vielfach noch außerordentlich ungünstige Marktlage, die die Vorteile jener Umstellung nicht ausreifen läßt, andererseits die gleichzeitige Steigerung der übrigen Gestehungskosten. Soweit sich diese auf die Löhne und Steuern bezieht, findet nur eine Minderung der Ergiebigkeit des investierten p r i v a t e n Kapitals statt. Der volkswirtschaftliche wertmäßige Ertrag der Produktion wird hierdurch nicht berührt. Ob diese andersartige Verteilung im gegenwärtigen Zeitpunkt wünschenswert ist, soll dabei unerörtert bleiben. Die gruppenweise Organisation der Volkswirtschaft ist zum mindesten auf dem Gebiete der technischen Erzeugung einer einheitlichen Organisation der Gesamtwirtschaft bezw. ganzer Industriezweige vorzuziehen, weil jene Art der Organisation nicht nur anpassungsfähiger, sondern auch übersichtlicher ist und geringere Kosten für die Verwaltung erfordert. Wie hinsichtlich des technisch-ökonomischen Ertrages der Produktion im einzelnen Großbetriebe, gibt es für den Ertrag der volkswirtschaftlichen Produktion ebenfalls ein Optimum der Größe der überbetrieblichen Organisation. Die Konzernierung ist von allen in Betracht kommenden Organisationsformen der Gegenwart die zum Mittel jener Regelung

am besten sich eignende, einmal weil durch sie am ehesten die Kapitalien für eine entsprechende Umorganisation aufgebracht werden können, ferner weil sie allein eine vollkommene finanzielle Interessenvergemeinschaftung ermöglicht. Ohne daß privates Interesse und das Gebot volkswirtschaftlicher Zweckmäßigkeit parallel verliefen, wäre deren Durchsetzung in dem bisher erreichten Maße nicht zu denken. Trotz Anerkennung des bisher Erreichten darf freilich nicht außerachtgelassen werden, daß zur grundsätzlichen Umgestaltung der gesamten volkswirtschaftlichen Erzeugung sowohl Umfang wie Intensität der vorhandenen Organisation noch beträchtlich gesteigert werden müssen. Eine Konzernierungsfähigkeit ist in den verschiedenen Industrien aber in weit größerem Maße gegeben als die Kartellierungsfähigkeit.

γ. Die Beeinflussung der marktwirtschaftlichen Struktur durch die Konzernierung.

1. Die Bedeutung der Vertikalkonzentration, insbesondere für die Kartellpolitik.

Entsprechend den beiden verschiedenen Richtungen der Konzernierung — die Kartellierung ist stets eindimensional — ist ihre Wirkung auf die Organisation des Marktes eine durchaus verschiedene. Soweit die Konzernierung in vertikaler Richtung erfolgt, ist vor allem zu beachten, daß die Umsätze zwischen den Konzernwerken und den fusionierten Werken zum größten Teil bezw. gänzlich außerhalb des freien Marktes erfolgen. Die Vorgänge am freien Markt wirken zwar (wenn auch nur mittelbar) auch auf diese Umsätze ein, einmal weil die „Marktunabhängigkeit“ der Konzernwerke nie vollkommen ist (sie wird zumindest durchbrochen in dem Augenblick, in dem die Ware den Bereich des Konzerns verläßt), sodann weil die Preisfestsetzung beim internen Konzernumsatz immer wieder mit der freien Preisbilduug verglichen werden muß. Auch dort, wo die vertikale Konzernierung einen verhältnismäßig großen Umfang angenommen hat, wie vor allem in den einzelnen Zweigen der Montanindustrie[1]), ist selbst ein größerer Vertikalkonzern

[1]) Vom Absatz der im Siegerländer Eisensteinverein zusammengeschlossenen Erzgruben entfielen 1925 von insgesamt 1 699 646 t (alles in Rohspat) 1 395 349 t oder 82,1 % auf den Selbstverbrauch von Konzernen

nicht befähigt, eine zielbewußte dauernde Beeinflussung der freien Preisbildung vorzunehmen, weil die Notwendigkeit zur fortlaufenden Produktion ihm gleichzeitig die Mittel zur Betreibung einer derartigen Marktpolitik nimmt. Marktunabhängigkeit und dauernde[1]) Beherrschung der Entwicklung[2]) des freien Marktes schließen sich aus.

Angesichts der Begrenzung der industriellen Expansion infolge der Schranken der Kaufkraft und der Schwierigkeiten weiterer räumlicher Ausdehnung der Absatzgebiete ist indessen die Art der Preisfestsetzung innerhalb der Konzerne insofern von Interesse, als sie mittelbar über die Fertigwarenmärkte auf die Zwischenproduktmärkte einwirkt. Das Prinzip — niedrig festgesetzter — „Verrechnungspreise" für die Umsätze innerhalb des Konzerns wirkt bei der prinzipiellen gegenwärtigen Marktlage in gewissem Grade als dauerndes Agens zur Senkung der freien Zwischenproduktpreise und übt daher gerade in diesen Zweigen der volkswirtschaftlichen Produktion einen unverhältnismäßig starken Druck zur technischen Rationalisierung aus. Abgesehen davon wird die Tendenz zur Ausschaltung des Produktionszwischenhandels verstärkt. Der relativ niedrige Index für die Erzeugnisse der Eisen- und Stahlindustrie mag bis zu einem gewissen Grade in diesen beiden Momenten seine Erklärung finden.

(Kartell-Rdsch. 1926 S. 295). Im Rhein.-Westf. Kohlensyndikat betrug die Höhe der Verbrauchsbeteiligungen Ende 1927 27,696 Mill. t von 136,563 Mill. t Gesamtbeteiligung oder 20,3% (im Ober- und im Niederschlesischen Steinkohlensyndikat sind die Ziffern niedriger). Im Roheisenverband beträgt die Gesamtverkaufsbeteiligung noch nicht 20% der gesamten Erzeugung. Die Vereinigten Stahlwerke können von 9 Mill. t Roheisenerzeugung 7 Mill. t selbst verarbeiten. Von der Walzwerkserzeugung aller deutschen Werke waren 1925 nur 48,3% für den Verkauf bestimmt (nach Stat. Jahrb. f. d. Dtsch. Reich 1927, S. 103), von der Erzeugung an Rohblöcken schätzungsweise 5—10%.

[1]) Wohl kann der Vertikalkonzern „die Produktion jeweilig dahin lenken, wo sie am leichtesten unterkommen kann", nach dem Markte der „Rohstoffe, Halbfabrikate oder Ganzfabrikate" (Heymann a. a. O. S. 129), doch ist dies nur vorübergehend möglich. Ueber diesbezügliche praktische Fälle vgl. Ledermann a. a. O. 102, ferner Kestner-Lehnich a. a. O. S. 27 ff. und 34—36.

[2]) Räumlich findet eine Beherrschung des Marktes mit Bezug auf die Abgrenzung des Kundenkreises statt. Chemische Großindustrie und Montanindustrie sind in großem Umfange ihr eigener Auftraggeber.

Von größerem Interesse ist die vertikale Konzernierung indessen hinsichtlich ihrer Bedeutung für die Preispolitik der Kartelle. An und für sich hat gerade die gegen Konjunkturschwankungen empfindliche vertikale Organisation der Produktion ein starkes Interesse an einer gleichmäßigen Marktentwicklung. Indessen besteht hier ein Konflikt mit dem rein technisch-ökonomischen Interesse einer möglichst großen Erzeugung, in dem sich der letztere Gesichtspunkt für die Rohstoff- und Halbzeugfabrikation als der schwerer wiegende erweist. Dies kommt ganz deutlich zum Ausdruck in den Schwierigkeiten der Kartelle, die innerhalb des eigenen Konzerns verarbeiteten Produktmengen in dem gleichen Maße wie den Fremdabsatz zu kontingentieren [1]). Inwieweit durch eine Uebererzeugung auf der nächst höheren Produktionsstufe die Kontingentierungspolitik von Rohstoff- oder Halbzeugkartellen tatsächlich durchkreuzt wird, ist schwer zu übersehen. Eine entsprechende Tendenz wird schon durch den Umstand bewiesen, daß die vertikale Konzentration in starkem Maße ursächlich auf die Kartellierung zurückzuführen ist.

Besonders störend ist diese Tendenz dann, wenn ein Kartell sich darauf beschränkt, nur die Verkaufspreise seiner Mitglieder zu binden. Hier besteht nicht wie beim Kontingentierungskartell eine Sicherheit dagegen, daß ein mehrere Produktionsstufen umfassender Konzern in Zeiten sinkender Nachfrage verhältnismäßig mehr Zwischenprodukte als Fertigerzeugnisse auf den Markt bringt. Jedes Mehr auf der Seite des Angebots muß sich besonders stark auf einem Markte fühlbar machen, der durch die Vertikalkonzernierung an nnd für sich schon eingeengt ist. Ebenso wird umgekehrt bei dieser Sachlage jede Bewegung des Geschäftes am Fertigwarenmarkt am Markt der kartellierten Zwischenprodukte potenziert. Eine auf Stabilität des Preisniveaus gerichtete Kartellpolitik wird dadurch sehr erschwert.

2. Die preispolitischen Tendenzen innerhalb der Konzernierung.

Entgegen dieser Hinderung einer Stabilisierung des Preisniveaus durch die Vertikalkonzernierung verfolgen die großen

[1]) S. oben S. 74 Anm. 1.

monopolistischen Horizontalkonzerne zum Teil eine in der Richtung auf dieses Ziel wirkende Preispolitik. So sind z. B. die Preise für Linoleum, Aluminium und andere einseitig horizontal konzernierte Güter in den letzten Jahren verhältnismäßig stabil geblieben. Auch die außerordentliche Stabilität des Kunstseidenpreises wird man vor allem auf die starke Konzernierung zurückführen dürfen. Außer in dem letzten Falle scheint es, soweit sich das übersehen läßt, zu einer bewußt auf jenes Ziel gerichteten Preispolitik seitens jener monopolistischen Konzerne nicht gekommen zu sein.[1]) Zum großen Teil ist aus den Preislinien der in Betracht kommenden Güter auch keinerlei stabilisierende Tendenz herauszulesen; sie unterscheiden sich von denen anderer Güter lediglich dadurch, daß die Preise stark überhöht sind. In der Preisbildung eines dritten Teiles von Erzeugnissen horizontaler, und zwar nicht im Besitz eines Marktmonopols befindlicher Konzerne spiegelt sich sogar der Preiskampf zwischen einzelnen Gruppen wieder, sodaß die von der horizontalen Konzernierung ausgehenden preispolitischen Tendenzen insgesamt durchaus verschieden sind. Gegentendenzen gegen die auf eine Stabilisierung des Preisniveaus gerichtete Tendenz etwa vorhandener Kartelle lassen sich nicht feststellen. Dafür, daß die von monopolistischen Konzernen selbständig, d. h. außerhalb der Kartelle getriebene Preispolitik von derjenigen der parallelen kartellmäßigen Organisation Unterschiede aufweist, läßt sich eine Begründung nicht leicht finden. Diese wird darin zu suchen sein, daß durch die Konzernierung nicht wie bei der Kartellierung eine Bindung, sondern entweder eine völlige Ausschaltung der Konkurrenz erfolgt, oder die Konkurrenz durch ihre Verdichtung zur Konkurrenz der Gruppen sich noch verschärft[2]). Bei bloßer Bindung der Konkurrenz mittels genossenschaftsähnlichen Zusammen-

[1]) Vgl. auch Sombart a. a. O. III, 2 S. 710.

[2]) Ueber gegenteilige Auswirkungen in der elektrotechnischen Großindustrie vgl. Blumenthal, Die Bedeutung der deutschen elektrotechnischen Spezialfabriken für Starkstromerzeugnisse, 1925, S. 37. — Auch der Umstand, daß die großen Horizontalkonzerne sich in starkem Maße auf Exportindustrien verteilen, Industrien, die gerade in den Jahren seit dem Kriege auf dem Weltmarkt in einem gegenüber den inländischen Verhältnissen wesentlich verschärften Konkurrenzkampfe stehen, ist für diesen Abschnitt zu berücksichtigen.

schlusses scheint aus dem notwendigen allseitigen Ausgleich der gegensätzlichen Interessen eher eine nicht nur auf unmittelbaren privaten Vorteil gerichtete Politik ermöglicht zu werden als bei Vernichtung der Konkurrenz durch konzernmäßige Aufsaugung der Mitkonkurrenten. Während die vorher behandelten Maßnahmen zur Rationalisierung der Erzeugung unmittelbar dem betreffenden Konzern zugute kommen, können private Vorteile aus einer auf die Stabilisierung des Preisniveaus und damit Nivellierung der Konjunkturen gerichteten Politik nur mittelbar sich einstellen, sind sie zudem abhängig davon, daß die diesbezügliche Politik auf genügend breiter Grundlage erfolgt, um auf die Entwicklung der gesamten Volkswirtschaft einzuwirken. Die Unterschiede in der Preispolitik horizontaler Konzerne und der Kartelle beruhen also mit anderen Worten auf der unterschiedlichen geistigen Haltung der Leiter beider Organisationsarten, die ein Produkt organisatorischer Eigentümlichkeiten ist.

Soweit die Konzerne eine stabile Preispolitik betreiben, sind es andererseits ebenfalls die besonderen organisatorischen Momente, welche viele bei den Kartellen vorhandene Hindernisse aus dem Wege räumen. Es stehen ihnen einerseits viel tiefer greifende Mittel (Stillegungen von Betrieben...), andererseits viel wirksamere Kontrollmöglichkeiten zur Verfügung. Aus der dauernden Ausschaltung der Konkurrenz in den im Besitz eines Monopols befindlichen Konzernen und Trusts ergeben sich andererseits nachteilige Wirkungen auf den Zwang zur technischen Rationalisierung.

3. Die räumliche Organisation des Marktes

α durch die Vertikalkonzentration.

In stärkerem Maße als für die Beeinflussung der Marktentwicklung ist die Konzernierung von Bedeutung für die rationale räumliche Organisation des Marktes, die volkswirtschaftlich rationale Güterverteilung. Während in den Vertikalkonzernen vor allem eine möglichste Verkürzung des Weges der Waren vom Zustand als Rohprodukt bis zum Uebergang des Fertigprodukts an den letzten Konsumenten erfolgt, findet durch die horizontale Konzernierung vornehmlich eine Zusammenfassung der zersplitterten Handelsorganisation statt. Die privaten und die damit gleichlaufenden volkswirtschaftlichen

Vorteile der unmittelbaren Belieferung eines verarbeitenden Werkes durch ein anderes Konzernwerk sind mannigfacher Art. Abgesehen davon, daß das abnehmende Werk mehr oder weniger der Sorge für die Beschaffung der von ihm benötigten Rohstoffe enthoben wird und seine ganzen Kräfte der technischen Produktion widmen kann, wo sie vielfach produktiver sind, werden unnötige Handelsglieder aus der volkswirtschaftlichen Produktion ausgeschaltet und unnötige Transportwege vermieden. Neben demjenigen der Rohstoffsicherung sind diese beiden Momente die mächtigsten gerade privatwirtschaftlichen Triebfedern der vertikalen Konzernierung in der Nachkriegszeit gewesen.[1]) Es ist bemerkenswert, daß in den Vierteljahrsheften für Konjunkturforschung[2]) der Rückgang im Gesamtverkehr auf Eisenbahn- und Wasserstraßen 1925 gegenüber 1913 zu einem „nicht unbeträchtlichen Teil . . . auf die räumliche Zusammenlegung der Produktion vom Rohstoff- bis zum Fertigerzeugnis zurückgeführt" wird, d. h. auf einen Vorgang, der durch die vertikale Konzernierung aufs stärkste bedingt ist.[3])

Neben der Vermeidung von Transportwegen läßt sich durch den vertikalen Zusammenschluß vielfach auch eine Vereinfachung der Transportmittel erreichen. An den Beispielen der unmittelbaren Zuführung des im Leunawerke bei der Stickstoffherstellung erzeugten Ueberschusses an Wasserstoff nach der in der Nähe befindlichen Kohlenverölungsanlage mittels einer Rohrleitung (was wesentlich rationeller ist als ein Transport in Stahlflaschen) und dem der direkten Beschickung der Hochöfen mittels Drahtseilbahnen

[1]) Vgl. die Ausführungen von Hugo Stinnes im Reichswirtschaftsrat am 9. 11. 1922 (zit. bei Schmitt-Schowalter, Konzern und Kartell, S. 39.)

[2]) Jahrgang 1927/28, Sonderheft 5 S. 39.

[3]) Wenn auch infolge der anders gehandhabten Gruppierung der einzelnen Handelssparten unmittelbare Vergleiche der Ergebnisse der gewerblichen Betriebszählung von 1907 und 1925 nicht möglich sind, ergibt sich doch aus den Rubriken: Handel mit Eisen und Eisenwaren, Handel mit Eisen- und Stahlwaren und mit Eisen- und Stahlhalbzeugen (Stat. Jahrb. f. d. Dt. R., 1909 S. 86 ff), daß das Wachstum der Zahl der Betriebe hier im Verhältnis zu demjenigen anderer Handelssparten relativ zurückgeblieben ist. Angesichts der starken Vertikalkonzernierung der Eisen- und Stahlindustrie ist es nicht ausgeschlossen, daß jene zu dem Ergebnis das ihrige beigetragen hat. Vgl. auch Leisse, Wandlungen in der Organisation der Eisenindustrie und des Eisenhandals. 1924 S. 144.

und dergleichen aus der Kokerei in sehr vielen Hüttenzechen (anstelle des umständlicheren Bahntransportes) sei dies verdeutlicht.

Bemerkenswert ist schließlich die mit der vertikalen Organisation der Unternehmen in starkem Maße Hand in Hand gehende Verringerung der Lagerhaltung[1]). Diese tritt regelmäßig ein, wenn zwischen den Werken der verschiedenen Produktionsstufen innerhalb eines Konzerns dauernde Lieferungen vereinbart werden. Einerseits braucht das abnehmende Werk nicht große Partien auf einmal abzunehmen, andererseits wird auch die Erzeugung des Lieferwerks in wesentlich geringerem Maße auf Lager gelegt. Der zur Finanzierung der Lagervorräte benötigte Bedarf an Betriebskapital wird, auch infolge des gleichzeitig beschleunigten Kapitalumschlages, in beachtlichem Maße verringert[2]). Das vorhandene Kapital kann produktiver verwendet werden. Es sei erwähnt, daß es sich hier nicht um eine Eigentümlichkeit der vertikalen Konzernierung handelt, sondern daß derselbe Effekt auch durch die Begründung von Sukzessivlieferungsverträgen erreicht werden kann. Aufgehoben wird dieser Vorteil, wenn die Zahl der in einem Konzern zusammengefaßten Produktionsstufen zu zahlreich ist, als daß eine ins einzelne gehende Uebersicht über die ganze Organisation noch möglich wäre. Während der deutschen Inflation ist dies öfter vorgekommen. Der vor anderthalb Jahren von der eisenschaffenden Industrie im sogenannten Avi-Abkommen (20. 5. 26)[3]) ausgesprochene Verzicht auf weiteres Eindringen in die verarbeitende Industrie, der sich bisher am intensivsten in der Abstoßung der Demag durch die Vereinigten Stahlwerke ausgewirkt hat, kennzeichnet, daß man hier teilweise den Weg der Umkehr beschritten hat.

---

[1]) Ueber die Belastung der deutschen Wirtschaft durch übermäßige Lagerhaltung während der Inflationszeit vgl. Berliner Tageblatt vom 4. 12. 1925.

[2]) In der Befreiung des Selbstverbrauchs von der Syndikatsumlage des Rhein.-Westf. Kohlensyndikats wird in gewissem Sinne dem Rechnung getragen. Nach Spethmann a. a. O. S. 173 erzielte auf diese Weise vor dem Kriege der Phoenix durch die Fusion mit den Nordsternzechen eine Minderkostenbelastung je t um 7%.

[3]) Vgl. Kartell-Rdsch. 1926 S. 359.

b) durch horizontale Konzernierung.

Die horizontale Konzernierung äußert sich dagegen in einer Zusammenballung des Angebots bezw. der Nachfrage. Von ihr gehen zum Teil analoge Wirkungen mit Bezug auf die Verkürzung der Wege der Waren zwischen Erzeuger und Weiterverarbeiter bezw. letztem Konsumenten aus. Die Konzentration der Nachfrage findet vielfach auch äußerlich Ausdruck in der Begründung besonderer Einkaufsgesellschaften und anderer Organe. Man kann nicht sagen, daß dies hauptsächlich bei den ganz großen Konzernen der Fall ist, sondern hierüber entscheiden vor allem die von den einzelnen Konzernleitern subjektiv bevorzugten Organisationsprinzipien. Im Konzern der Vereinigten Stahlwerke A. G. bestehen infolge des großen eigenen Besitzes an Rohstoffen eigene Einkaufsgesellschaften nur für Holz (Holzeinkauf-G. m. b. H. Dortmund) und Schrott (diese gemeinsam mit Krupp, Haniel, Mannesmann . .). Der Bezug fremder Erze erfolgt zentral durch die Unterdirektion in Dortmund. Im Scheidemandel-Konzern ist infolge der besonderen Eigenart des Rohstoffmarktes der unmittelbare Bezug der Rohstoffe vom Erzeuger nur zum Teil möglich (Oele und Fette: Beteiligung an der „Verdoega" Verkaufsgemeinschaft deutscher Oelmühlen A. G. Hamburg). Der Bedarf an Knochen wird gedeckt durch Zusammengehen mit der Organisation der Händler, dem Reichsverband für Knochenverwertung „Rohag", in dem die A. G. vorm. Scheidemandel bedeutenden Einfluß besitzt, sowie durch die von dieser Organisation begründeten Rohprodukten-Handels-G. m. b. H. „Rohag" in Wien und Prag, deren Beziehungen zu Scheidemandel noch enger sind. Wie schon zur Zeit der Interessengemeinschaft der Anilinfabriken (Leichtöle, Kohlen; dem Bezuge letzterer diente die „Kohlenverrechnungsstelle")[1] findet auch in der I. G.-Farbenindustrie ein gemeinschaftlicher Bezug der Rohstoffe durch gemeinsame Kommissionen statt. Innerhalb derselben sind die Werke zu Gruppen zusammengefaßt, z. B. für die Beschaffung der Rohstoffe der Farbenproduktion: Ludwigshafen, Leverkusen, Höchst, Wolfen, Mitteldeutschland (Mainkur, Griesheim, Offenbach). Vielfach wird erst durch die Vergemeinschaftung des Einkaufs ein

[1]) Vgl. Ignaz Klein, Der Anilinkonzern, Diss. Frankfurt 1926, S. 47 ff.

Großbezug und damit direkter Verkehr mit dem Erzeuger ermöglicht. Unterstützt wird diese Tendenz durch die in vielen Kartellverträgen mit Händlern aufgenommene Bestimmung, daß das Syndikat sich die Belieferung des Großverbrauchs vorbehalte, und die weiteren Bestimmungen über Rabattgewährung nach der Größe der Aufträge. Auch hinsichtlich der Fracht- und Lagerraumausnutzung ergeben sich weitere Vorteile. Es kann für die Bewährung der Idee der Einkaufsgemeinschaft in gewissem Grade als Beweis herangezogen werden, daß sie heute selbst im Handel immer mehr Eingang findet. Es seien hier besonders die großen Warenhauskonzerne genannt, an deren Spitze der Karstadt-Konzern mit fünf eigenen Einkaufszentralen[1]) (und verschiedenen eigenen Lieferwerken), ferner der Konzern Leonhard Tietz A. G. Interessant ist, daß neuerdings die Zusammenschlußbewegung sich auch auf kleinere Handelsfirmen auszudehnen scheint. So haben sich in Berlin infolge der Konkurrenz vor allem durch die Warenhäuser erst kürzlich 10 Lebensmittelgeschäfte zur Union G. m. b. H. im Wege der Fusion zusammengeschlossen. Bei dem starken Vordringen insbesondere der genannten beiden Warenhauskonzerne, zu denen noch die Woolworth Corporation und die Wronker A. G. hinzuzufügen sind, erscheint jener Vorgang als symptomatisch. Auf die sogenannten Einkaufs„konzerne", die in Wirklichkeit lockere Einkaufsverbände sind, wird weiter unten näher eingegangen werden[2]).

In der gleichen Weise, wenn auch nicht ganz so umfassend, ist in den Konzernen der Vertrieb zusammengefaßt. Auch hier ist das Streben der Konzerne darauf gerichtet, möglichst unmittelbar den Konsum zu beliefern. Dieses Streben bedeutet aber nur zum Teil eine Rationalisierung des Vertriebes. Zum anderen Teile ist mit ihm lediglich die Absicht verbunden, die innerhalb der volkswirtschaftlichen Güterverteilung gemachten Gewinne anstatt dem freien Handel den Erzeugern selbst zufließen zu lassen. Da die Position des sogenannten Werkhandels den Verbrauchern gegenüber im Verhältnis zu derjenigen des freien Handels stärker ist, wird der von den Konsumenten auf eine Verringerung der

---

[1]) Vgl. Saling a. a. O. 1926/27 S. 41 und 2113.

[2]) Siehe S. 150 ff.

Verteilungskosten ausgeübte Druck wesentlich vermindert. Lediglich der Umstand, daß das Schwergewicht der Konzerninteressen regelmäßig statt im Handel überwiegend in der Sphäre der Erzeugung liegt, spornt auch weiterhin zur Senkung der Kosten für die Verteilung der Waren an. Dieses Bestreben zeigt sich besonders, wenn die Nachfrage nur gering ist und die Konkurrenz infolgedessen verschärft wird. Solange diese Voraussetzungen, wie in den ganzen letzten Jahren, gegeben sind, ist mit der Zusammenfassung des Vertriebes der gesamten Konzernproduktion und der von den Erzeugerkonzernen selbst in die Hand genommenen Verteilung der Güter auch eine gewisse Rationalisierung derdelben verbunden.

In der Tat hat sich diese Wirkung bei der Organisation des Handels durch die Produzentenkonzerne in den Jahren seit der Währungsstabilisierung teilweise eingestellt. Die Konzentration der Vertriebes der in den Konzernen erzeugten Güter durch besondere Organe — auch hier wurde teils die Gründung besonderer Vertriebsgesellschaften[1]), teils die Organisation als bloße Abteilung u. dergl.[2]) bevorzugt — hat verschiedentlich zu einer Ausschaltung insbesondere des Großhandels zweiter Hand geführt. Hierfür ist vor allem auch die dezentralistische Organisation des in einer Hand vereinigten Vertriebes unter Abgrenzung der Arbeitsgebiete der einzelnen Organe und lokalen Vertretungen nützlich gewesen, denn durch derartige in die einzelnen Absatzgebiete vorgeschobene Stellen können diese Gebiete intensiver bearbeitet werden.

Ein Beispiel für eine derartige Organisation bieten die Vereinigten Stahlwerke. Der Stahlvertrieb ist dezentralisiert auf die Heinrich August Schulte A. G. Dortmund, die Thyssen-Eisen und Stahl A. G. Berlin, die Thyssen-Rheinstahl A. G. Frankfurt und Mannheim sowie die Rheinstahl G. m. b. H. München und Nürnberg. Ebenso erfuhr der prinzipiell in

---

[1]) Bei den Vereinigten Stahlwerken, der A. G. für Chem. Produkte vorm. H. Scheidemandel, der Harpener Bergbau A. G., der Krupp A. G., Demag A. G., van den Bergh, Vereinigte Glanzstoff A. G. . . . .

[2]) Vgl. den Vertrieb von Roheisen und Eisenguß bei den Vereinigten Stahlwerken, die fachlich abgrenzten Verkaufsgemeinschaften in der I. G.-Farbenindustrie: für Farbstoffe, Stickstoffprodukte, Pharmazeutica, Photographica und Kunstseide usw.

der Fa. Raab Karcher & Cie. Düsseldorf zusammengefaßte Kohlenvertrieb insofern eine Dezentralisation, als für das bayrische und das Absatzgebiet um Frankfurt die Brennstoff-Vertrieb-Raab-Karcher-Thyssen G. m. b. H. München, bezw. die Kohlen-Union G. m. b. H. Frankfurt gegründet wurden. In diesen abgegrenzten Gebieten ist es den genannten Gesellschaften leichter, die Verbraucher unmittelbar zu beliefern. Damit soll indessen nicht gesagt werden, daß diese Art der Vertriebsorganisation immer die zweckmäßigere ist[1]). Es kommt hier im einzelnen wesentlich auf die Besonderheiten der betreffenden Verteilung an, insbesondere auf das Maß der Aufteilung der Produktion.

Besonders deutlich erkennbar ist vielfach das Bestreben zur Ausschaltung unnötiger Handelsglieder im Exportgeschäft. In außerordentlich großem Umfange sind die großen Konzerne (Siemens, A. E. G., I. G.-Farbenindustrie . . .) zur Gründung eigener ausländischer Vertriebsgesellschaften geschritten. Soweit diese Gesellschaften direkt, was überwiegend der Fall ist, von den Produzenten beliefert werden, erfolgt eine Ausschaltung des Großhändlers, des deutschen Exporteurs, evtl. noch des ausländischen Großhändlers bezw. Importeurs, also von zwei bis drei Handelsgliedern. Aus den vielfachen Klagen des Handels[2]) geht hervor, daß diese Tendenzen zum Teil ziemlch stark sind. Freilich ist damit noch nicht gesagt, daß die neue Organisation auch immer rationeller arbeitet als die vorherige. Das gilt besonders dort, wo die Konkurrenz fehlt.

Unzweideutig ist demgegenüber die Wirkung der Zusammenfassung des Vertriebes in den Konzernen mit Bezug auf die frachtgünstigste Belieferung der Abnehmer. Voraussetzung für eine Auswahl des mit der Lieferung unter diesem Gesichtspunkt zu betrauenden Werkes ist ein verhältnismäßig enger Zusammenschluß der betreffenden Unternehmen, insbesondere das Vorhandensein einer finanziellen Interessengemeinschaft. Vor allem in den Fusionen und ähnlichen Zusammenschlüssen sind entprechende Maßnahmen regelmäßig zu finden. Es

---

[1]) So nennt Liebstädter (a. a. O. S. 34) die Absatzorganisation der Margarinekonzerne nach Ausschaltung des Großhandels „sehr kompliziert und kostspielig".

[2]) Ueber entsprechende Tendenzen in der chemischen Industrie, insbesondere der I. G.-Farbenindustrie vgl. Kart. Rdsch. 1927 S. 158.

seien genannt die I. G.-Farbenindustrie, der Linoleumtrust, die Vereinigten Stahlwerke, van den Bergh, die Vereinigten Dachpappenfabriken usw.

In derselben Weise sind die regionale Aufteilung der Absatzgebiete und die mit dieser Hand in Hand gehende Zusammenlegung des Vertriebsapparates innerhalb der horizontalen Konzerne zu beurteilen. Hier in den Konzernen, in denen die bislang isolierten Interessen der verschiedenen Handelsorgane vereinigt werden, entdeckt man plötzlich, daß es unnützen Aufwand bedeutet, wenn jedes dieser Organe die gleichen Veranstaltungen trifft, die sich gegenseitig alle überschneiden. Man entdeckt, daß es zweckmäßiger ist, die Willkür durch die Organisation zu ersetzen. Man grenzt daher zunächst die Absatzgebiete der einzelnen Organe, Werkhandelsgesellschaften und dergl. gegeneinander ab. Die Organisation des Stahl- und Kohlenvertriebes der Vereinigten Stahlwerke wurde bereits erwähnt. Ganz analog sind in der I. G.-Farbenindustrie die Arbeitsgebiete der Verkaufsgemeinschaften regional gegeneinander abgegrenzt. Während z. B. die Gruppe Leverkusen Deutschland und das Saargebiet mit Farben beliefert, teilen sich die drei anderen Gruppen (Frankfurt a. M., Höchst, Ludwigshafen) länderweise in den Export an Farbstoffen. Demnächst soll eine noch straffere Zentralisation des Verkaufs stattfinden, durch die die Aufteilung der Märkte ebenfalls noch zweckmäßiger gestaltet werden dürfte.

Notwendige Begleiterscheinung dieser regionalen Marktaufteilung ist die Zusammenlegung der bisher an denselben Plätzen getrennt nebeneinander arbeitenden Handelsorgane, die freilich auch in großem Maße allein stattfindet. Diese Zusammenlegung bedeutet weniger eine völlige Ausschaltung von Handelsbetrieben, sondern in erster Linie ihre gemeinsame Bewirtschaftung. Mit dieser ist regelmäßig eine gleichzeitige Verringerung des zusammengefaßten Vertriebsapparates verbunden. Dieses volkswirtschaftlich rationale Ziel ist mit den privatwirtschaftlichen Interessen der Konzerne völlig konform. Seine Bedeutung erhellt daraus, daß z. B. für die Fusion des Anilinkonzerns zur I. G.-Farbenindustrie A. G. als erster Zweck im Vertrage vom 2. 12. 1925 angegeben wurde: „die Vereinfachung der Organisation . .

durch rationelle Zusammenlegung der Verkaufs-Abteilungen“[1]). Erst durch die völlige Vergemeinschaftung der Interessen, die allein eine Garantie für den dauernden Zusammenschluß gibt, war es möglich, die einzelnen Gesellschaften zum Verzicht auf ihre eigene Absatzorganisation zu bewegen, den Zustand zu beseitigen, daß in den wichtigeren Orten des Inlandes wie Berlin, Hannover, München-Gladbach . . . Verkaufsabteilungen aller fünf Firmen — natürlich mit enormem Leerlauf — nebeneinander arbeiten[2]). In der gleichen Weise sind die Auslandsvertretungen zusammengefaßt worden. Schwieriger gestaltet sich die Zusammenlegung des Verkaufsapparates dort, wo der Absatz durch besondere Handelsgesellschaften besorgt wird, an denen lediglich Beteiligungen bestehen. Dies ist z. B. bei den Gründerkonzernen der Vereinigten Stahlwerke[3]) der Fall gewesen. Soweit ausgesprochene Werkhandelsgesellschaften nebeneinander fungierten, hat man diese ohne Schwierigkeiten liquidiert und zu einer einheitlichen Gesellschaft vereinigt. So wurden die Rheinstahl Handelsgesellschaft, die Thyssen Handelsgesellschaft, die Josef Hupfeld K. G. und die Rheinstahl Eisenwalther Handels G. m. b. H. zur Thyssen-Rheinstahl A. G. Frankfurt, die Thyssen & Co. G. m. b. H., Krueger und Stärk und die H. A. Schulte A. G. Berlin zur Thyssen Eisen- und Stahl A. G. Berlin usw. zusammengefaßt. Weitere Beteiligungen an Handelsgesellschaften (Kellner-Bremen, Biefang & Everling Düsseldorf usw.) sind teils mit den oben genannten Handelsgesellschaften (Thyssen Rheinstahl A. G., Thyssen Eisen- und Stahl A. G., H. A. Schulte A. G., Raab Karcher G. m. b. H.)[4]) verschmolzen und die Betriebe als Filialen dieser Gesellschaften weitergeführt, teils sind sie außerhalb der neuen Betriebsorganisationen geblieben. Letzteres trifft vor allem für die Fa. Carl Spaeter-Duisburg zu.

---

[1]) Saling a. a. O. 1926/27 II S. 1229.

[2]) Vgl. auch Schmidt, Die deutsche Automobil-Industrie und ihre Leistungsfähigkeit auf dem Weltmarkt, Diss. Gießen 1927, S. 34 ff.

[3]) Vgl. zum folgenden den Emissionsprospekt der Vereinigten Stahlwerke A. G. über M. 800 Millionen Aktien (Aug. 1926), Gesch.-Berichte 1926 und 1926/27, ferner Kartellrdsch. 1926 S. 305, 358/59, Wirtschaftsdienst 1926 H. 32 S. 1104 usw.

[4]) Die Benzolvertrieb G. m. b. H. entstand aus drei, die Vereinigte Holzgesellschaften m. b. H. aus 5 Firmen.

Soweit die Beteiligungen an Handelsgesellschaften abgestoßen worden sind, ist zwar ebenfalls eine privatwirtschaftliche Zusammenlegung des Verteilungsapparates erfolgt, mit Bezug auf die volkswirtschaftliche Verteilung hat jedoch keine Verringerung des Apparates stattgefunden.

Die Zusammenfassung der zersplitterten Kräfte im volkswirtschaftlichen Verteilungsprozesse durch die Konzernierung ist deswegen besonders bemerkenswert, weil dieses Problem, das der Handel von sich aus in befriedigendem Maße[1]) bisher nicht zu lösen vermocht hat, hier durch die Erzeuger einer wenigstens partiellen Lösung zugeführt wird. Nur partiell ist die Lösung, weil nur ein Teil der den Unternehmen angegliederten Handelsunternehmen der straffen Organisation einverleibt wird, vor allem aber, weil die Angriffsfläche, wenn dieser Ausdruck hier gebraucht werden darf, die der gesamte Handel der von der Erzeugung ausgehenden konzernmäßigen Zusammenfassungspolitik bietet, eine äußerst beschränkte ist. Auch die in gewissem Grade parallele Organisation des Handels selbst, die Warenhausbewegung, ist von vornherein in ihrem Umfange begrenzt, weil von ihr (die übrigens nur die Unternehmungen, nicht auch die Betriebe zusammenfaßt), nur ein Teil der zu verteilenden Güter, nämlich vorwiegend Stapelwaren, an die besondere Qualitätsanforderungen nicht gestellt werden, betroffen wird[2]).

Erwähnt sei schließlich noch, daß auch die Begrenzung der Gewinne durch Statuierung fester Sätze, die sich umgekehrt als Preisschutz für die Händler auswirkt, einer Verbilligung der Verteilung dienen kann. Diese Regelung hat z. B. beim Linoleumtrust stattgefunden[3]), doch hängt

[1]) Vgl. jedoch den Abschnitt „Sonstige Zusammenschlüsse" auf S. 150 ff. sowie den Aufsatz von Zeitlin in der Frankfurter Ztg. vom 17. 6. 26. — Die Tendenz des Handels, sich infolge der Bestrebungen zu immer reibungsloserer Ueberwindung der Hemmnisse des Güteraustausches in gewissem Grade selbst überflüssig zu machen, ebnet jedoch vielfach die Wege (vgl. Oppenheimer, Freier Handel und Genossenschaftswesen, 1928 S. 24; Hirsch a. a. O. S. 187; Sombart a. a. O. III, 2 S. 803).

[2]) 1924 betrug nach Hirsch a. a. O. S. 44 und 249 der Umsatz der Warenhäuser etwa 1,5% vom Gesamtwarenumsatz.

[3]) Vgl. Kart. Rdsch. 1926 S. 562. Durch diese Regelung wurden die Linoleumpreise bis zu 14% herabgesetzt (vgl. Kart. Rdsch. 1927 S. 228).

ihre rationalisierende Wirkung von der Art ihrer Handhabung im einzelnen ab. Dieses Mittel ist zumindest sehr zweischneidig.

4. Zusammenfassung.

Gegenüber den Maßnahmen mit Bezug auf die Organisation der technischen Erzeugung von Werk zu Werk haben die marktwirtschaftlichen Maßnahmen der Konzerne wesentlich geringere Bedeutung für die Rationalisierung der Volkswirtschaft. Das trifft vor allem für die Einwirkung der Konzernierung auf die Marktentwicklung zu. Nur in sehr geringem Maße ist hier eine Ergänzung der in den Kartellen viel stärkeren Bestrebungen nach einer gleichmäßigen Wirtschaftsentwicklung zu beobachten. Größere Bedeutung besitzen die Maßnahmen der Konzerne zur räumlichen Rationalisierung der Märkte, doch ist die Wirkung der diesbezüglichen marktwirtschaftlichen Maßnahmen durchaus uneinheitlich. Die Gefahren insbesondere, die in der Bewegung zur Begründung eigener Werkhandelsgesellschaften liegen, dürfen nicht als gering eingeschätzt werden. Rationalisierend wirken vor allem der unmittelbare Güterverkehr der Werke untereinander in den Vertikalkonzernen, ferner die Vergemeinschaftung des Einkaufs und die Zusammenfassung der Absatzorgane innerhalb der horizontalen Konzernierung.

b) Kapitalwirtschaftliche Auswirkung der Konzernierung.

1. Das Problem der Kapitalverteilung.

Die Aufgabe, die Bedeutung der Konzernierung für eine rationale Kapitalwirtschaft zu untersuchen, zerfällt in zwei Teile. Einmal handelt es sich um die rationale Verteilung der in der Volkswirtschaft verfügbaren Geld- und Kapitalmittel, sodann um die Festigung der Grundlagen der modernen Kreditwirtschaft. Die erste Aufgabe ist nur zu lösen durch die Beobachtung der Politik der Banken, und zwar sind zu diesem Zwecke in gleicher Weise die großen Bankenkonzerne wie die Spezialbanken von Konzernen in Betracht zu ziehen. Dabei kann die Konzernierung im Bankwesen selbst nur für eine zentrale Verteilung der verfügbaren Mittel Bedeutung haben, während den Spezial-

banken von vornherein nur die Aufgabe einer Korrektur der Verteilung nach rationalen Gesichtspunkten zufällt.

Vorbedingung für eine zentral geleitete rationale Verteilung der Kapitalien ist die Beherrschung des Geld- und Kapitalmarktes durch einen oder wenige Konzerne. Bei der Zersplitterung des deutschen Bankwesens, vor allem in Personal- und Realkredit gebende Institute ist die beherrschende Position, welche die 7 Großbankkonzerne im Verein mit dem Zentralnoteninstitut einnehmen, nur eine bedingte. Auch die gegenwärtige Verknappung des einheimischen Kapitalmarktes ist von Einfluß. Der verhältnismäßig hohe Anteil des von Bankkonzernen beherrschten Bankenkapitals an demjenigen aller Aktienbanken insgesamt, der auf zwei Drittel zu schätzen ist[1]) (die Verminderung der Zahl und der Bedeutung der Privatbanken[2]) ist dem zur Seite zu stellen) darf darüber nicht hinwegtäuschen, insbesondere, da sich ja auch von der eben genannten Ziffer nur ein Teil in jenen Großbankkonzernen befindet. Das vielfach einheitliche Vorgehen dieser Konzerne hat in starkem Maße die Politik weiterer Banken beeinflußt, sodaß durch diese mittelbaren Folgen der Bankenkonzernierung die Position der Großbankenkonzerne am Geldmarkt und im Emissionsgeschäft wesentlich verstärkt worden ist. Wie weit ist diese Stellung zur Durchsetzung einer rationalen Kapitalverteilung ausgenutzt worden?

Einige Ansätze hierzu in konjunkturpolitischem Interesse können gerade in den letzten Jahren verfolgt werden, obgleich auch schon vor dem Kriege die Politik jener Banken in gewissem Grade auf die Erzielung einer gleichmäßigeren Entwicklung gerichtet war. Dies kam schon damals in der von ihnen betriebenen Unterstützung der Kartellbildung zum Ausdruck. Das gemeinsame Vorgehen mit der Reichsbank im Mai 1927 zur Unterbindung der Ueberspekulation im Börsengeschäft, das sowohl im Währungs- wie im konjunkturpolitischen Interesse stattfand, geht schon einen wesentlichen

---

[1]) In Wirtschaft und Statistik 1928 Heft 3 S. 110 werden als Minimum 47,6%, als Maximum 71,3% geschätzt.

[2]) Die Zahl der Privatbanken ging in 43 Städten zwischen 1892—1920 von 1199 auf 829 zurück, in Berlin allein von 538 auf 335 (nach König, Zur deutschen Bankenkonzentration seit 1910, und Dtsch. Bankierbuch) Der Bedeutung nach ist der Rückgang noch stärker.

Schritt weiter, doch steht es bisher verhältnismäßig vereinzelt da. Die stärkere Ausschaltung des spekulativen Moments aus der Bankpolitik, die übrigens viel weniger durchführbar ist[1]) als im Güterhandel und in der Gütererzeugung, ist dagegen nicht eine Folge der Bankenkonzentration, sondern beginnt bereits mit der im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts sich vollziehenden Umwandlung des Bankgeschäfts in Deutschland infolge der Veränderung der Stellung der Banken zur Industrie. Gegenüber den Verhältnissen der Vorkriegszeit hat sich der Charakter der Bankpolitik in Deutschland nur wenig geändert. Die Erfüllung volkswirtschaftlich wichtiger Aufgaben, bei denen kein privater Gewinn abfällt (die Stinnes-Liquidation ist hier zu nennen), ist im wesentlichen eine sehr große Ausnahmeerscheinung auch heute noch. Die Entwicklung zu volkswirtschaftlich rationalem Handel wird vor allem durch zwei Momente gehemmt: die Unmöglichkeit der Monopolisierung der Ware Geld, ferner die große Zersplitterung des Bankwesens nach den einzelnen Arbeitsgebieten.

Diese Momente verhindern in noch stärkerem Maße die räumliche Verteilung der vorhandenen Geld- und Kapitalmittel auf die Volkswirtschaft nach rationalen Gesichtspunkten. Selbst für die großen Bankkonzerne ist auch heute noch die Höhe des privaten Gewinnes der einzige Richtpunkt für die Verwendung der ihnen zufließenden Mittel. Die Bankenkonzentration hat hier im Gegenteil nachteilig gewirkt, indem sie durch die Aufsaugung noch weiterer Mittel, die wiederum einseitig den von den Großbanken bevorzugten Gewerbezweigen zufließen, die ungleichmäßige Versorgung der einzelnen Wirtschaftszweige verschärft hat. Das unverminderte Anwachsen z. B. der Kreditgenossenschaftsbewegung und die Notwendigkeit der Errichtung neuer, speziell der Landwirtschaft dienender Finanzierungsinstitute sind in gewissem Grade Beweis dafür. Die Schwierigkeiten, die sich schließlich für die Großbanken selbst ergaben, haben neuerdings dazu geführt, die Verwaltung der ihnen zufließenden Mittel wieder mehr zu dezentralisieren. Auf diese Weise wird wenigstens räumlich wieder eine etwas gleichmäßigere Verteilung der Kapitalien erreicht, doch ist dies lediglich die Wiederherstel-

[1]) Schon deswegen, weil die Ausnutzung neuer Erfindungen nicht an der zu vorsichtigen Anlagepolitik der Banken scheitern darf.

lung eines früheren Zustandes. Die Gefahr einer Ueberkapitalisation infolge der einseitigen Anlagepolitik der Großbanken ist angesichts der allgemeinen Kapitalverknappung in den letzten Jahren, die von selbst zu einem Haushalten mit den vorhandenen Mitteln drängte, weniger akut gewesen. Ob trotzdem infolge der Bestrebungen zur technischen Rationalisierung der Produktion nicht eine teilweise Ueberkapitalisation (Vereinigte Stahlwerke A.G., Allgemeine Elektrizitätsgesellschaft A.G. . .) stattgefunden hat, ist meistens nur schwer zu entscheiden. Zu bedenken ist hierbei freilich, daß zum großen Teil von den betreffenden Unternehmen unmittelbar auf den ausländischen Kapitalmärkten Kapitalien aufgenommen worden sind.

An dieser unmittelbaren Kreditaufnahme im Auslande sind in großem Maße die eigenen Finanzierungsinstitute von Konzernen beteiligt gewesen. Wenn diese Institute auch für den Ausgleich der innerhalb der Konzerne zeitweilig freiwerdenden Mittel oder des dort auftretenden Bedarfs wichtig sind und die Haltung flüssiger Reserven bei den einzelnen Konzernunternehmen vermindern, weil diese sich im Bedarfsfalle auf die Versorgung durch die eigene Konzernbank eher verlassen können, so sind sie doch in ganz krasser Weise nichts weiter als Diener privater (Konzern-) Interessen. Aus ihrer organisatorischen Eingliederung heraus fehlt ihnen die wichtigste Voraussetzung für die Betreibung einer volkswirtschaftlich rationalen Verteilung der Kapitalien, die Freiheit der Entscheidung. Sie sind abhängig. Wenn sie trotzdem in den letzten Jahren dazu beigetragen haben, Kapital aus den kapitalgesättigten Ländern nach dem kapitalarmen Deutschland zu übertragen, so ist dies einzig der zufälligen Parallelität der privaten Konzerninteressen mit jenen zuzuschreiben. Ob die unabhängigen Banken im gleichen Maße diesen internationalen Kapitalausgleich hätten bewerkstelligen können, ist fraglich, da sie weniger große Sicherheiten für die Verwendung der ihnen übergebenen Kredite hätten leisten können.

2. Die Festigung der Kreditwirtschaft durch die finanzielle Verflechtung der Unternehmen.

Die Grundlagen der Kreditwirtschaft werden ganz allgemein gerade in den Konzernen durch die finanzielle Verflechtung einer größeren Anzahl von Unternehmen gefestigt. Diese finanzielle Verflechtung ist meistens auch dann gegeben, wenn bei Beteiligungen keine besonderen Abmachungen über die Vergemeinschaftung der finanziellen Interessen bestehen, sofern nur eine einigermaßen intensive Zusammenarbeit erfolgt; denn auch in diesem Falle wird ein Konzern, soweit die Bemühungen nicht von vornherein aussichtslos sind, für ein zu ihm gehöriges Unternehmen eintreten, da die Erhaltung der Beziehungen zu ihm für den Konzern oft von vitalem Interesse ist[1]). Besonders ausgedehnte Möglichkeiten einer Unterstützung ergeben sich bei der in Interessengemeinschaftsverträgen zahlreich vorgesehenen Gewinnpoolung, die vielfach auch die Form der Garantie einer Mindestdividende hat. Hier können einem Unternehmen im Bedarfsfalle unbegrenzte Mittel zugeführt werden. Die Risikoverminderung, die sowohl privat- wie volkswirtschaftliche Wirkung dieser Verflechtung ist, resultiert weniger aus der Aussicht auf die Uebernahme junger Aktien durch den Konzern, die zur Abdeckung kurzfristiger Verpflichtungen Fremden gegenüber emittiert wurden — dies wäre nur eine volkswirtschaftlich bedeutungslose Risikoabwälzung —, sondern daraus, daß die übrigen Konzernunternehmen durch die Uebernahme einer unausgesprochenen Garantie zu Mitträgern des Kredits werden. Es werden dem Kredit, wenn auch nicht unmittelbar, auch solche Objekte dienstbar gemacht, die außerhalb des Kredit aufnehmenden Unternehmens liegen und gewissermaßen noch unbelastet sind. Es ist daher ganz gerechtfertigt, daß in den Prospekten führender Konzerngesellschaften bei Inanspruchnahme des Kapitalmarktes regelmäßig auch die wichtigsten übrigen Werke des Konzerns angeführt werden[2]).

---

[1]) Vgl. z. B. Conrady a. a. O. S. 23—24.

[2]) Vgl. die Prospekte der Krupp A. G. bei Auflegung der Amerika-Anleihe 1926, der Kali-Industrie A. G. Kassel bei Auflegung der Auslandsanleihe von 1926, der Vereinigten Stahlwerke A. G. zur Einführung der Aktien an der Berliner Börse 1926 usw.

Ein Teil des aufgenommenen Kredits wird oft überhaupt an jene weitergeleitet. Wo der Erlös der Kapitalaufnahme zur Fusion mit anderen Konzerngesellschaften[1]) oder zur Uebernahme der von diesen ausgegebenen jungen Aktien verwendet wird, ist dies ganz offenkundig. Daß durch eine derartige Festigung der Kreditunterlagen die Gefahr eines Uebergreifens der Auswirkungen von Einzelzusammenbrüchen vermindert und damit zu einer ungestörten, gleichmäßigen Wirtschaftsentwicklung beigetragen wird, leuchtet ein.

Demgegenüber liegt andererseits auch wiederum eine nicht zu leugnende Gefahr in jener Verflechtung der Unternehmen gerade mit Bezug auf die Möglichkeit des Uebergreifens von Einzelzusammenbrüchen. So brach der Sichelkonzern 1925 als Ganzes vor allem deswegen zusammen, weil die Gläubiger von ihrer Befugnis Gebrauch machten, sich bei Zahlungsunfähigkeit einer Gesellschaft an den ganzen Konzern zu halten[2]). Es ist bei diesem Beispiel jedoch zu bedenken, daß die Höhe der Verpflichtungen, die der ganze Konzern dort nicht aufzubringen in der Lage war, und daher dieses Unvermögen anormalen Umständen zuzuschreiben war (Depression, Falschorganisation während der Inflation, Kapitalknappheit). Der Zusammenbruch weiterer Konzerne wirkte sich deswegen weniger katastrophal aus, weil infolge der Größe des Konzerns, um weiteres Unheil zu verhüten, ein Zwang auf die Bildung einer vorübergehenden Organisation ausgeübt wurde, die eine allmähliche Abwicklung ermöglichte. Unter einigermaßen normalen Wirtschaftsverhältnissen muß man diese etwaigen Nachteile geringer einschätzen als die Festigung der Kreditgrundlagen.

η Zusammenfassung.

Betrachtet man zusammenfassend, inwieweit Konzerne und Fusionen zur rationalen Gestaltung der Wirtschaft beitragen, so fällt in erster Linie ihr Anteil an der Rationalisierung der technischen Produktion auf. Im Wege der Produktionskonzentration, der Spezialisierung und Typisierung, der gemeinsamen Ausnutzung von Produktionsmitteln, der Aneinanderkoppelung zusammengehöriger Produktionsgänge..

[1]) So die Auslandsanleihe des Winterhall-Konzerns.

[2]) Vgl. Frankfurter Ztg. vom 9. 9. 1925.

werden die Prinzipien der technischen Vernunft zur konsequenteren Durchführung gebracht in einem Grade, der vor der Konzernierung nicht erreichbar war. Erst durch die intensive Verbindung der Unternehmen miteinander, insbesondere die Vergemeinschaftung der finanziellen Interessen, ist eine derartige Umorganisation der Produktion ermöglicht worden, ließen sich die vielfachen privatwirtschaftlichen Härten und ebenso die hieraus folgenden etwaigen volkswirtschaftlichen Schäden ausgleichen. Durch die gruppenweise Organisation der volkswirtschaftlichen Erzeugung bleibt neben anderen organisatorischen Vorteilen der einer Konkurrenz der Gruppen bestehen, durch die immer ein gewisser Zwang zu weiterer Vervollkommnung der inner- und überbetrieblichen Rationalisierung ausgeübt wird. Wenn das technisch-organisatorische Optimum der Größe der einzelnen Gruppen auch teilweise recht hoch ist — in der Eisen- und Stahlindustrie scheint es noch nicht einmal durch den Zusammenschluß zu den Vereinigten Stahlwerken annähernd erreicht zu sein[1]) —, so sind die einzelnen Gruppen doch im allgemeinen groß genug, um eine wesentliche Senkung der Produktionskosten zu ermöglichen.

Bei der Wichtigkeit der hier in Frage kommenden Maßnahmen innerhalb der gesamten Tätigkeit der Konzerne können aus dem Umfang der Konzernierung wenigstens ganz rohe Schlüsse auf den Umfang der überbetrieblichen technischen Rationalisierung gezogen werden. Die Zahlen der konzernierten Aktiengesellschaften sind die einzigen hierfür zur Verfügung stehenden Zahlen[2]). Es ergibt sich aus ihnen, daß die Konzernbildung im Bergbau aller Arten, in der Eisen- und Metallgewinnung und der elektrotechnischen Industrie besonders groß ist[3]). Sehr stark konzerniert sind außerdem die chemische Industrie in verschiedenen Sparten (Teer-, Mineralfarben, Dachpappen . .), die photographische, die Automobil- und einige weitere Industrien. Die Konzernierung be-

[1]) Vgl. die Ausführungen von Dr. Vögler im Enqueteausschuß. (Verhdlgen d. Enquete-Aussch. a. a. O. I. S. 376 u. 379).

[2]) Diese Zahlen sind, weil sie nur ein ganz unvollständiges Bild geben können, natürlich nur mit allergrößter Vorsicht zu gebrauchen. Ohne Nachprüfung hätten daher Schlüsse kaum gezogen werden könnne.

[3]) Vgl. auch Wirtschaft und Statistik 1928 Heft 3 S. 110.

schränkt sich also nicht im wesentlichen auf die Rohstoff- und Halbzeugindustrien, sondern erstreckt sich weit in die Fertigindustrie hinein. Man darf daher den Schluß ziehen, daß innerhalb der Volkswirtschaft die überbetriebliche technische Rationalisierung infolge der breiten Basis der Konzernierung einen Umfang angenommen hat, der zumindest als Ansatz eines strukturellen Wandels der volkswirtschaftlichen Massenerzeugung zu betrachten ist. Gerade in der jüngsten Zeit hat diese Entwicklung besonders große Fortschritte gemacht infolge der Intensivierung der dahin gerichteten Tätigkeit der Konzerne.

Nicht sehr günstig ist die Beeinflussung der marktwirtschaftlichen Struktur durch die Konzernierung zu beurteilen. Auf die zeitliche Entwicklung des Marktes üben die Konzerne meistens keinerlei, nur zum Teil einen geringen Einfluß in Richtung nach einer Stabilisierung aus. Von der Vertikalkonzernierung gehen sogar ungünstige Wirkungen auf die rationale Marktpolitik von Kartellen aus. Hinsichtlich der räumlichen Organisation der volkswirtschaftlichen Verteilung liegen zwar einige günstige Wirkungen der Konzernierung vor, insbesondere durch die Vergemeinschaftung des Einkaufs und die Zusammenfassung der Vertriebsorgane innerhalb der Konzerne, die man gewiß nicht unterschätzen soll, die aber im Rahmen der gesamten Volkswirtschaft quantitativ sehr begrenzt sind, sodaß sie hier eine der den produktionstechnischen Maßnahmen der Konzerne ähnliche Bedeutung bisher nicht haben erlangen können. Die Begründung eigener Werkhandelsgesellschaften ist unter dem Gesichtspunkt ihrer Wirkung auf die Rationalisierung der Güterverteilung sogar durchaus geteilt zu beurteilen.

Hinsichtlich des dritten Fragenkomplexes, der Rationalisierung der volkswirtschaftlichen Kapitalwirtschaft ist die Wirkung der Konzernierung wie diejenige der Kartellierung ebenfalls negativ. Zwar hat die Konzernierung im Bankwesen gelegentlich die Maßnahmen der Reichsbank zur konjunkturpolitisch zweckmäßigen Beeinflussung der Entwicklung am Geld- und Kapitalmarkt gefördert, über eine gelegentliche Zusammenarbeit mit dem Zentralnoteninstitut sind die Großbankkonzerne in dieser Richtung indessen bisher nicht hinausgekommen. Für die räumliche Verteilung der Kapitalien ist

nach wie vor einzig und allein der vom Standpunkt rationaler Wirtschaft nicht genügende private Vorteil maßgebend. Eine Festigung des Kreditwesens hat in gewissem Grade stattgefunden, doch ist ihr Ausmaß noch gering; hinsichtlich der Kapitalverteilung gehen von ihr sogar ungünstige Wirkungen aus.

Zugute gekommen sind die bisherigen produktionstechnischen und marktwirtschaftlichen Organisationsfortschritte vorwiegend der Kapitalneubildung in den Unternehmen sowie der Arbeitnehmerschaft[1]). Eine Ausschüttung besonderer Gewinne an Aktionäre ist im allgemeinen nicht zu bemerken. Die einheimischen Abnehmer haben bisher nur ausnahmsweise (Linoleumpreise . .) Vorteile gehabt. Diese Art der Verteilung ist in Anbetracht der gegenwärtigen Notwendigkeiten in ihren Grundzügen keineswegs volkswirtschaftlich unzweckmäßig.

Sonstige Zusammenschlüsse mit begrenzten Zwecken.

Es ist noch auf einige Organisationen einzugehen, die sich begrifflich weder unter die Kartelle noch unter die Konzerne eingliedern lassen, Zusammenschlüsse auf Teilgebieten, die weder auf eine monopolistische Marktbeherrschung hinzielen, noch die beteiligten Unternehmen zu einer wirtschaftlichen Einheit verbinden. Diese Organisationen sind nicht identisch mit Zweckverbänden, denn hierzu gehören auch Kartelle, Finanzkonsortien u. dergl., sind ihnen aber in gewissem Grade ähnlich. Ihre Ziele sind vor allem marktwirtschaftlicher und technisch-organisatorischer Art. Soweit sie den von Kartellen oder Konzernen verfolgten parallel laufen, kann hier von einer eingehenden Darstellung abgesehen werden. Es sind lediglich die Besonderheiten aufzuzeigen.

α Zu marktwirtschaftlichen Zwecken.

(Einkaufs- und partielle Vertriebsgemeinschaften).

Zusammenschlüsse zu marktwirschaftlichen Zwecken sind insoweit von Interesse, als sie eine räumliche Umorganisation der Güterverteilung bezwecken. Es gehören hierzu die

[1]) Vgl. u. a. „Kartelle als Produktionsförderer" (Schriften d. Kartellstelle) S. 45.

zahlreichen Einkaufs- und partiellen Vertriebsgemeinschaften. Besonders die ersten haben in neuerer Zeit eine gewisse Bedeutung erlangt. Bezeichnender Weise haben sie sich mit am stärksten im Handel entwickelt. Im Textilhandel Süddeutschlands gab es 1926 nicht weniger als 32 solcher Einkaufsgemeinschaften[1]) mit zum Teil Dutzenden von Mitgliedern. Auch in Norddeutschland sind sie sehr verbreitet[2]). Es seien hier genannt „der Ring" Interessengemeinschaft deutscher Kaufhäuser e. V. Hamburg[3]), die „Wirka" Wirk- und Strickwaren Einkaufs G. m. b. H. Chemnitz[4]), der Einkaufsverband Rhein.-Westf. Manufakturisten G. m. b. H. Köln, die Indako Interessengemeinschaft deutscher Damenkonfektionsgeschäfte[5]), ferner in der Herrenkonfektionsbranche die drei Gruppen[6]) um die Firmen H. Esder & Co. G. m. b. H. Berlin, H. Dyckhoff G. m. b. H. Hamburg und eine in Mitteldeutschland usw. In der Rheinpfalz hat sich der größte Teil der Nahrungsmittelgroßhändler im Einkaufskontor des Großhandels G. m. b. H. Kaiserslautern[7]) eine Einkaufszentrale geschaffen. Der rheinische[8]) und der süddeutsche[9]) Lumpengroßhandel haben ähnliche Organisationen errichtet. Im Eisenhandel hat es ähnliche Zusammenschlüsse gegeben, vor allem die bekannte Schrotteinkaufs G. m. b. H. (Vereinigte Stahlwerke, Klöckner, Mannesmann, Krupp, Haniel, Hoesch, Henschel . .), die Stückblechhandels G. m. b. H. Essen (die vorigen außer Klöckner)[10]) usw. Diese beiden letzteren Zusammenschlüsse tragen indessen bis zu einem gewissen Grade schon die Züge von Einkaufskartellen.

Bemerkenswert ist, daß die hier an Beispielen gezeigten Gemeinschaften gelegentlich vor den staatlichen Grenzen nicht Halt machen wie z. B. die zwischen der Leonhard Tietz A. G. Köln mit der American Retailers Association Incorporation

[1]) Vgl. u. a. Wirtschaftsdienst 1927, Heft 10 S. 359.
[2]) Vgl. Frankfurter Ztg. vom 19. 4. 1927.
[3]) Vgl. Wirtschaftsdienst 1927, Heft 14 S. 512.
[4]) Vgl. Kart. Rdsch. 1925, S. 718.
[5]) Vgl. Wirtschaftsdienst 1927 Heft 23 S. 864.
[6]) Vgl. ebenda 1927 Heft 6 S. 208—9.
[7]) Vgl. ebenda 1928 Heft 7 S. 264.
[8]) Vgl. ebenda 1928 Heft 9 S. 344.
[9]) Vgl. ebenda 1928 Heft 7 S. 264.
[10]) Vgl. ebenda 1927 Heft 23 S. 863.

New York und den Magasins Réunis Paris geschlossene[1]), ferner, daß sie gelegentlich von Fachvereinen für einen ganzen Gewerbezweig gegründet werden. Von letzteren ist besonders zu nennen die „Matgra" Materialbeschaffungsstelle für das Graphische Gewerbe A. G. Leipzig (Deutscher Buchdrucker-Verein), die sogar über verschiedene Produktionsbetriebe verfügt (Waschmittel, Berufskleidung, Zeitungstaschen usw.). Ihrem Wesen nach ähneln diese Einkaufsgemeinschaften vielfach Bezugsgenossenschaften, und tatsächlich haben ähnliche Zusammenschlüsse wie die hier genannten auch die Genossenschaftsform gewählt, wie etwa die Deutsche Einkaufsgenossenschaft für Textilwaren[2]), der Edekaverband u. a. Im allgemeinen und speziell den hier erwähnten Gemeinschaften fehlen jedoch die für die Genossenschaft wesentlichen Merkmale. Es sind kapitalistische Organisationen; zum Teil finden die Gemeinschaften auch gar nicht in einer besonderen Organisation Ausdruck, besonders wenn ihr Umfang begrenzt ist. Die Bedeutung dieser Gemeinschaften ist die gleiche wie die der konzernmäßigen Einkaufsvergemeinschaftung. Auch wenn sie nicht über eigene Fabrikationsstätten[3]) verfügen, ermöglichen sie fast allgemein infolge der Großabnahme einen direkten Bezug der Güter vom Erzeuger. Bei den Zusammenschlüssen im Schrott- und Stückblechhandel wird sogar noch ein weiteres Ziel erreicht, nämlich die Ausschaltung der starken Spekulation.

Partielle Vertriebsgemeinschaften sind nicht so zahlreich. Sie sind hauptsächlich Exportgemeinschaften. Eine der größten dieser Art stellte die Anfang 1924 gegründete Exportgemeinschalt deutscher Werkzeug- und Maschinenfabriken Mannheim dar, in der sich unter Führung der Hommel-Konzern A.G. 29 Unternehmen „zum Vertrieb von Werkzeugen, Werkzeugmaschinen, Holzbearbeitungs- und Bäckereimaschinen sowie ähnlichen Artikeln nach Sowjet-Rußland"[4]) vereinigt hatten. Die Werke, die nicht etwa dem Hommel-Konzern angehörten, behielten im übrigen, auch hinsichtlich ihres

[1]) Vgl. Kart. Rdsch. 1927 S. 505.

[2]) Vgl. Wirtschaftsdienst 1927 Heft 32 S. 1211.

[3]) Die „Wirka" besitzt z. B. eigene Färberei und Appretur (vgl. Kart. Rdsch. 1925 S. 718).

[4]) Vgl. Handbuch d. Aktiengesellschaft 1923/24 II/964.

Inlands- und sonstigen Auslandsvertriebes ihre volle Selbständigkeit. Die Gemeinschaft wurde aufgelöst, nachdem das russische Importgeschäft aus Deutschland bei der Berliner Handelsvertretung konzentriert worden war. Gleichartige Zusammenschlüsse, die gegenwärtig noch bestehen, sind die Deutsche Molkereimaschinen G. m. b. H. Berlin[1]), die Verkaufsgemeinschaft deutscher Maschinenfabriken zur Belieferung der Zuckerindustrie und der verwandten Gebiete der osteuropäischen Staaten[2]), die Ausfuhrvereinigung deutscher Rübenzuckerfabriken[3]), auch der Zusammenschluß zwischen der Fa. L. Hecht und Co. und der Rudolf Karstadt A.G., der einen Teil des beiderseitigen Exports zusammenfaßt[4]). Den Handel ausschaltende Exportgemeinschaften sind, soweit neue Absatzgebiete zu erschließen sind, indessen nicht immer zweckmäßiger als der selbständige Handel. Weitere Gemeinschaften erfassen nur einen Teil der Arten der Erzeugnisse der beteiligten Unternehmen, so die Borsig-Mannesmann Kälteanlagen-Vertrieb G. m. b. H.,[5]) die Schwefelkohlenstoff Verkaufs G. m. b. H.[6]) u. a. Hier ist auch die Archimedes Verkaufsgesellschaft für Schrauben und Nieten Düsseldorf zu nennen, die später zu einer allgemeinen Verkaufsgemeinschaft erweitert worden ist[7]), ferner gehören bedingt hierher die frühere Eisenbahn-Liefergemeinschaft G. m. b. H. (Eisleg)[8]) der Wagenring (beide im Waggonbau), sowie der Zusammenschluß der Orenstein und Koppel A.G. mit der Ferrostaal G. m. b. H.[9]). Selbst aus der Landwirtschaft ist eine derartige partielle Vertriebsgemeinschaft bekannt, nämlich die Saatgutverkaufsgesellschaft m. b. H. Berlin[10]), die von einigen Saatgutzüchtern (Petkus, Teutschental-Salzmünde, Gelchsheim . . .) gegründet ist. Der Wert dieser Vertriebsgemeinschaften

[1]) Vgl. Wirtschaftsdienst 1927 Heft 48 S. 1867.
[2]) Vgl. Frankfurter Ztg. vom 23. 2. 1926.
[3]) Vgl. ebenda vom 15. 11. 1925.
[4]) Vgl. Kart. Rdsch. 1924 S. 130.
[5]) Vgl. Wirtschaftsdienst 1927 Heft 44 S. 1703.
[6]) Vgl. Kart. Rdsch. 1926 S. 112.
[7]) Vgl. ebenda 1924 S. 126.
[8]) Vgl. Schulz-Mehrin, Spezialisierungs- und Verkaufsgemeinschaften . . S. 11.
[9]) Vgl. Kart. Rdsch. 1924 S. 363.
[10]) Vgl. Wirtschaftsdienst 1927 Heft 6 S. 209.

für eine rationale Gestaltung der Güterverteilung liegt weniger in der Ausschaltung unnötiger Zwischenhändler, — denn vielfach handelt es sich hier um Güter, die ohnehin direkt an den Verbraucher abgesetzt werden (Maschinen!)[1]) —, sondern in den Ersparnissen infolge der Zusammenfassung des Verteilungsapparates und der möglichsten Ausschaltung paralleler, nicht voll ausgenutzter Anlagen zum Vertrieb der Waren. Da den Gemeinschaften monopolistische Tendenzen fernliegen, sie regelmäßig vielmehr nur zwischen einzelnen Unternehmen einer Branche geschlossen werden, fehlt ihnen jede Beeinflussungsmöglichkeit auf die zeitliche Entwicklung des Marktes.

Soweit von den Vertriebsgemeinschaften die gesamte Produktion der angeschlossenen Werke erfaßt wird, werden sie fast durchweg durch weitere Abmachungen ergänzt, insbesondere solche mit Bezug auf die Organisation der technischen Produktion, daher trifft für sie meistens der Begriff des Konzerns zu.

β. Zum Zwecke produktionstechnischer Zusammenarbeit.

(Spezialisierungs- und partielle Betriebsgemeinschaften).

Das Gleiche gilt meistens auch für die Spezialisierungs- und ähnliche produktionsorganisatorische Gemeinschaften zwischen selbständig bleibenden Unternehmen. Diese Maßnahmen greifen zu tief in die inneren Verhältnisse der einzelnen Unternehmen ein, als daß sie ohne weitere intensive Bindung für sich allein bestehen könnten. Das trifft z. B. für die meisten der von Schulz-Mehrin in seiner Schrift „Spezialisierungs- und Verkaufsgemeinschaften im Maschinenbau und verwandten Zweigen“ genannten Zusammenschlüsse zu[2]). Von diesen sind hier lediglich zu nennen die schon vor dem Kriege gegründete Gemeinschaft von Fabriken mechanischer

[1]) Beim Textilexportverband wird zwar keine völlige Ausschaltung des Zwischenhandels erreicht, doch wird die Senkung der Exportkosten infolge der durch diese Organisation ermöglichten Ausschaltungen des Importeurs auf 60% geschätzt. (Vgl. Frankfurter Ztg. vom 15. 11. 24).

[2]) So für die „Unionmatex“ Gemeinschaft deutscher Textilmaschinenfabriken, Krupp-Fahr Gottmadingen, Maschinenbauges. Karlsruhe-Motorenwerke Mannheim Abt. stationärer Motorenbau-Mosbach, Miag. . .

Fördermittel und Transportanlagen[1]), bei der die Kennzeichen des Konzerns durch die „Einschaltung einer neutralen Persönlichkeit“ als Vertrauensmann bezw. Geschäftsführer ganz besonders stark verwischt sind, ferner die Abmachungen zwischen der Enzinger Werke A.G. Worms einerseits mit Wm. Arnemann Wandsbeck-Neubecker Offenbach über eine Spezialisierung im Bau von Pech- und Schwenkhallen-Einrichtungen für Bierbrauereien[2]), andererseits mit Knoellner Magdeburg und Winterwerb & Streng Mannheim über eine Spezialisierung in der Flaschenkellereimaschinenherstellung.[3]) Hierher gehören auch die Abmachungen im sächsischen Bohrwerksmaschinenbau zwischen Wetzel-Union-Collet-Sondermann[4]), sodann zwischen Adolf Bleichert & Co. Leipzig und der Allgemeinen Transportanlagen G. m. b. H. Leipzig[5]) sowie einige Zusammenschlüsse in der märkischen Kleineisenindustrie[6]). Die Grenze zwischen derartigen zweckverbandsähnlichen und konzernmäßigen Zusammenschlüssen ist im übrigen durchaus flüssig. Nach der anderen Seite würde es indessen zu weit führen, wollte man auch ganz allgemeine Abmachungen zwischen Firmen über die Abgrenzung der Produktionsgebiete als derartige Spezialisierungsgemeinschaften bezeichnen, denn dort fehlt das wichtigste Kennzeichen der Konzentration, die in irgend einer Weise äußerlich zum Ausdruck kommende gemeinsame Organisation (Besitzverhältnis, Vertrag . . .) der Unternehmen.

Eine weitere Gruppe von Zusammenschlüssen mit technisch-organisatorischen Zwecken bezieht sich auf eine teilweise Betriebsgemeinschaft zwischen Unternehmen. Sie sind verhältnismäßig zahlreich. Die schon früher erwähnte[7]), übrigens schon 1905 gegründete Gesellschaft für Teerverwertung mit den ihr angeschlossenen Gesellschaften ist ein derartiger Verband, denn die gemeinsame Produktionsführung erstreckt sich hier nur auf die Verarbeitung eines Neben-

[1]) Vgl. Schulz-Mehrin a. a. O. S. 7 ff.

[2]) Vgl. Kart. Rdsch. 1924 S. 58/59.

[3]) Vgl. Schulz-Mehrin a. a. O. S. 10.

[4]) Ebenda S. 10. Die Vereinbarungen mit den Unionwerken A.G. Mannheim wurden zur I. G. und später zur Fusion erweitert.

[5]) Ebenda S. 10.

[6]) Vgl. Kart. Rdsch. 1927 S. 137.

[7]) S. o. S. 101 ff.

produkts. Ebenso ist die Zusammenlegung der Glühlampenfabrikation der Auergesellschaft, von Siemens und der A. E. G. in der Osram A. G., die Zusammenlegung der Siemens'schen Protoswerke mit der zur A. E. G. gehörenden Nationalen Automobil-Gesellschaft (N. A. G.)[1]) zu beurteilen. Zweifelhaft kann sein, ob auch Vereinbarungen wie die 1926 zwischen der Hapag und dem Norddeutschen Lloyd getroffenen, nach denen der Flottenpark beider Konzerne nach einheitlichen Gesichtspunkten auf die verschiedenen Verkehrspunkte verteilt, Agenturen zusammengelegt werden sollten usw.[2]), ebenfalls als derartige Gemeinschaften bezeichnet werden dürfen, denn die gemeinsame Bewirtschaftung der Produktionsmittel ist hier ja nur eine mittelbare. Mit Rücksicht darauf, daß die Wirkung hier ganz analog wie bei dem vorher genannten Beispiel ist, wird die Frage zu bejahen sein. Es fällt übrigens auf, daß diese Art von Zusammenschlüssen besonders zahlreich zwischen ganzen Konzernen vorkommt, ohne daß zwischen diesen eine weitere Verbindung geschaffen wird. Eine entsprechende Zusammenarbeit zwischen einzelnen Unternehmen führt meistens gleich zu einem konzernmäßigen Zusammenschlusse, daher wird statt der Begründung einer besonderen Gesellschaft vielfach der Weg der Betriebspacht vorgezogen. Bei völliger Betriebsgemeinschaft zwischen einzelnen Unternehmen hat man es mit einem Konzern zu tun. Die volkswirtschaftliche Bedeutung derartiger Gemeinschaften ist mit Bezug auf eine Rationalisierung der volkswirtschaftlichen Erzeugung ebenso wie diejenige der vorher genannten Spezialisierungsgemeinschaften natürlich im wesentlichen die gleiche wie beim Vorliegen einer Konzernierung.

γ Sonstige Zusammenschlüsse.

Mit diesen hauptsächlich vorkommenden Typen sind die Arten derartiger zweckverbandsähnlicher Zusammenschlüsse keineswegs erschöpft. Es gibt hier ein buntes Vielerlei der Erscheinungen. Erwähnt sei lediglich, daß auch eine Organisation wie der zwischen den Vereinigten Stahl-

[1]) Vgl. Kart. Rdsch. 1927 S. 225/26.

[2]) Vgl. Wirtschaftsdienst 1926, H. 32, S. 1105. Im Vertrage wurde ausdrücklich die „Wahrung der vollen Selbständigkeit ausbedungen." Vgl. auch Frankfurter Zeitung vom 12. 11. 24.

werken, Krupp, Klöckner und Hoesch begründete Zweckverband, der planmäßig unrentable Betriebe der Eisen- und Stahl-Industrie zwecks Stillegung und Uebertragung der Verbandsquoten auf die eigenen leistungsfähigeren Werke aufkaufen soll und zum ersten Male bei der Liquidation des Stumm-Konzerns und desjenigen der Rombacher Hüttenwerke in Tätigkeit trat, wegen eben dieser produktionstechnischen Zielsetzung auch zu den hier erörterten Verbänden zu zählen ist. Des weiteren sind insbesondere zu nennen Organisationen zur Vereinfachung der Transportverhältnisse, wie sie in der Nürnberger Spielwarenindustrie oder auch im Blumenhandel (Blumenspende) bestehen, Organisationen zur Zusammenfassung der Reklame — diese sind als Zusammenlegung eines Teiles der Vertriebsorganisation zu werten — u. a. m.

Stehen alle diese Verbände hinsichtlich der Bedeutung ihrer Wirkung auf die Volkswirtschaft auch wesentlich hinter den Kartellen und Konzernen zurück, so wäre das Bild der modernen Konzentration doch unvollständig, wollte man ihrer keine Erwähnung tun. Ihre Funktion ist es, ergänzend zu wirken. Sie wird teilweise, wie in der Bewegung zur Bildung von Einkaufsgemeinschaften im Textileinzelhandel aller Arten, die übrigens fast völlig ein Produkt erst der allerletzten Zeit ist, überschritten, indem diese Bewegung hier auf dem Einzelgebiet die Bedeutung einer strukturellen Wandlung erhält. Zum Teil entwickeln sich früher oder später aus diesen Organisationen Konzerne, sind sie also Uebergangserscheinungen, zum Teil besitzen sie jedoch auch in dieser Form eine verhältnismäßig lange Lebensdauer. Ihre Mannigfaltigkeit ist ein Beweis dafür, um wieviel fruchtbarer eine Rationalisierung der Volkswirtschaft ist, die dezentralistisch und ohne autoritativen Zwang von innen heraus wächst.

D. Die Besonderheiten der internationalen Konzentration.

α Die internationalen Kartelle.

Gewisse Besonderheiten, und zwar gerade hinsichtlich ihrer Bedeutung für eine Rationalisierung der Wirtschaft sind bei denjenigen Organisationen zu beobachten, deren Ausdehnung über die einzelne nationale Volkswirtschaft hinausgeht. Es hängt dies teils mit den besonderen rechtlichen

Grundlagen dieser internationalen Organisationen zusammen. (dieses Moment ist besonders für die internationalen Kartelle wichtig) teils sind wirtschaftliche Besonderheiten der Weltwirtschaft wie die Momente der größeren räumlichen Entfernung, der besonderen Qualität des weltwirtschaftlichen Monopols u. a., teils schließlich der Tatbestand gegensätzlicher nationaler Interessen die Ursache hierfür. Die internationalen Kartelle unterscheiden sich von den auf nationaler Grundlage aufgebauten insbesondere dadurch, daß ihnen nicht nur einzelne Unternehmen, sondern auch lokale Kartelle als Mitglieder, oft beides nebeneinander, angehören. Bei den internationalen Konzernen kommt viel stärker als in den auf das Gebiet der einzelnen Volkswirtschaft begrenzten die Tendenz zum Monopol zum Ausdruck. Die Entwicklung dieser internationalen Organisationen verläuft infolge der wirtschaftlichen Besonderheiten der verschiedenen einzelnen nationalen Wirtschaften und deren Bewohnern in stärkerem Maße unabhängig von derjenigen der gleichen nationalen Organisationen.

1. Die Verschiebung des Schwergewichts der Tätigkeit gegenüber derjenigen der nationalen Kartelle.

Die grundsätzliche Verschiedenheit der Grundlagen äußert sich bei den internationalen Kartellen vor allem in einer Verschiebung der Bedeutung der von ihnen angewandten Mittel, ja man kann wohl sagen, auch in einer teilweise veränderten Zielsetzung gegenüber den nationalen Kartellen. So findet, um dies gleich vorwegzunehmen, die besonders in den letzten Jahren im deutschen Kartellwesen zu beobachtende Aktivität produktionstechnischen Fragen gegenüber in der internationalen Kartellierung keine entsprechende Parallele. Als Gründe hierfür wird man besonders die individuellen nationalen Interessen und die Schwierigkeiten infolge der weiten Entfernungen betrachten müssen. Zwar auf dem Gebiete der Vereinheitlichung der Produkte durch Normung und Typisierung unterziehen sich internationale Kartelle auch produktionstechnischen Aufgaben, doch verdichten sich innerhalb der Weltwirtschaft natürlich die diesen Bestrebungen schon innerhalb der einzelnen Volkswirtschaft entgegen-

stehenden Hindernisse[1]). Derartige Abmachungen gibt es z. B. im Internationalen Glühlampenkartell[2]), im Kartell der Kabelgesellschaften[3]) u. a. Sie sind, entsprechend den großen Schwierigkeiten, verhältnismäßig selten. Relativ größere Bedeutung hat dagegen, und darin unterscheiden sich die internationalen von den nationalen Kartellen — die Patentgemeinschaft, die gemeinsame Benutzung von Patenten. Sie ist besonders bei jenen internationalen Zusammenschlüssen zu finden, in denen auch gewisse kapitalmäßige Verbindungen vorhanden sind, ohne daß diese deswegen ihre Bezeichnung als internationale Konzerne rechtfertigten, weil von der begriffsnotwendigen wirtschaftlichen Einheit bei ihnen keine Rede ist, ihr Charakter als Kartelle andererseits durch die monopolistischen Ziele gegeben ist. Besonders in der internationalen chemischen Industrie bestehen zahlreiche kartellmäßige Patentgemeinschaften. Bekannt sind auch die diesbezüglichen Vereinbarungen im Internationalen Glühlampenkartell, im Internationalen Flaschenkartell (hier schon in der Vorkriegszeit), im Internationalen Syndikat der Kunstwollefabrikanten[4]), im Europäischen Aluminiumkartell[5]) usw. Innerhalb der gesamten internationalen Kartellierung kann der Umfang dieser Vereinbarungen etwa dem der gesamten produktionstechnischen Maßnahmen innerhalb der nationalen Kartelle an die Seite gestellt werden. Im Europäischen Linoleumsyndikat[6]), im Sprengstoffkartell[7]) u. a. bestehen Abmachungen über den der Patentgemeinschaft ähnlichen Austausch von Erfahrungen.

Das Hauptziel der internationalen Kartelle ist grundsätzlich das gleiche wie dasjenige der nationalen Kartelle: Anpassung des Angebots an die Nachfrage mittels monopolistischer Beherrschung des Marktes. Im einzelnen sind trotzdem gewisse Unterschiede zu bemerken. Man kennzeichnet diese wohl am besten dahin, daß bei der Zielsetzung

[1]) Nicht zuletzt durch das Nebeneinander zweier Maßsysteme, des metrischen und des zölligen. Vgl. Kienzle in Frankf. Ztg. vom 26. 9. 26.

[2]) Vgl. Kart. Rdsch. 1926 S. 214.

[3]) Vgl. Liefmann im Weltwirtsch. Arch. 1927, I S. 284.

[4]) Vgl. Konfektionär vom 11. 1. 1925.

[5]) Vgl. Kart. Rdsch. 1926 S. 695—96.

[6]) Vgl. Wirtschaftsdienst 1927, Heft 14, S. 512.

[7]) Vgl. Metzner, Kartelle und Kartellpolitik, S. 103.

der internationalen Kartelle in ungleich stärkerem Maße, als dies heute bei den durch nationale Grenzen begrenzten Kartellen (in Sonderheit den deutschen) der Fall ist, die Erlangung unmittelbarer individueller Vorteile im Vordergrunde steht. Erklären läßt sich dies zum Teil durch das (besonders bei Berücksichtigung der Weltkriegsperiode) verhältnismäßig junge Alter internationaler Kartellierung überhaupt sowie die Besonderheiten der weltwirtschaftlichen Konjunkturentwicklungen. Vor allem üben hier aber die individuellen nationalen Interessen ihre Wirkung aus. Zum Ausdruck kommen diese Unterschiede in der Zielsetzung vor allem in einer Verschiebung der von internationalen gegenüber den von nationalen Kartellen ergriffenen Maßnahmen, ferner natürlich in der Art der Anwendung der Mittel.

Die Mehrzahl der internationalen Kartelle sind Gebietskartelle, das sind Kartelle, welche eine regionale Aufteilung der internationalen Märkte unter die Produzenten der einzelnen Länder vornehmen. Auch von den Kartellen höherer Ordnung wird diese Maßnahme viel häufiger angewandt als von den gleichen nationalen Kartellen. Die am häufigsten vorkommende diesbezügliche Abmachung betrifft die gegenseitige Respektierung der einheimischen Absatzmärkte. Diese ist umso wichtiger, je stärker im Einzelfalle der Besitz des eigenen nationalen Markts für die Lebensfähigkeit der Produktion ausschlaggebend ist. Zu den wichtigsten Kartellen, in denen eine derartige Garantie des heimischen Marktes vereinbart ist, gehören u. a. der Europäische Röhrenverband[1]), das Europäische Schienenkartell (Erma)[2]), das Europäische Aluminiumkartell[3]), das deutsch-französische Kaliabkommen[4]), das Abkommen zwischen den deutschen und englischen Glühstrumpffabrikanten[5]), das tschechoslovakisch-polnische Eisenabkommen[6]). Eine besondere Art des gegenseitigen Schutzes

[1]) Vgl. Frankf. Ztg. vom 10. 6. 26, Industrie- und Handelsztg. vom 28. 10. 26.

[2]) Vgl. Kart. Rdsch. 1926 S. 190 und 256.

[3]) Von Frankf. Ztg. vom 16. 11. 1926.

[4]) Vgl. Frankf. Ztg. vom 8. 5. 25; auch Kart. Rdsch. 1925 S. 307—8.

[5]) Hier schätzt man die Vorteile eines Gebietsschutzes so hoch ein, daß die englischen Produzenten sich zur Zahlung einer Rente in bar verstanden haben. (Vgl. Kart. Rdsch. 1926 S. 257).

[6]) Vgl. Ind.- und Handelsztg. vom 8. 10. 1926.

der heimatlichen Absatzmärkte ist in den Vereinbarungen der europäischen Benzolerzeuger gegeben, nach denen in die gegenseitigen Heimatterritorien zwar Benzol eingeführt werden darf, jedoch nur durch die jeweiligen nationalen Verbände[7]). In noch anderer Weise ist das Problem gelöst worden in der Internationalen Rohstahlgemeinschaft. Hier sind die Binnenmärkte zwar ebenfalls grundsätzlich geschützt, aber da Deutschland ohnehin aus den westlichen Ländern zukaufen muß, ist deren Einfuhr, die übrigens ebenfalls vom Deutschen Stahlwerksverband übernommen wird, im Luxemburger Abkommen auf 6,5% des deutschen Inlandsverbrauchs an Walzwerkserzeugnissen kontingentiert worden[1]). Zwischen den deutschen und den französisch-luxemburgischen Roheisenproduzenten sind analoge Abmachungen getroffen worden[2]). Nicht ganz so zahlreich sind Vereinbarungen über die Aufteilung fremder Absatzmärkte. Diese erfolgt entweder dadurch, daß man bestimmte Märkte einem einzelnen Lande zur Bearbeitung vorbehält (ohne daß auf diese Weise gewöhnlich der gesamte Weltmarkt aufgeteilt wird), oder indem man den Export nach bestimmten Ländern qnotenmäßig aufteilt. Der erste Weg wird z. B. in dem Abkommen der deutschen und englischen Drahtgeflechtfabrikanten eingeschlagen, nach dem Deutschland besonders der südamerikanische Markt zugewiesen wird[3]), im Internationalen Glühlampenkartell[4]), im deutsch-tschechischen Röhrenkartell[5]) u. a., der letztere z. B. im deutsch-französischen Kaliabkommen[6]). Auch dort, wo internationale Syndikate bestehen, sind trotz des zentralen Verkaufs die verschiedenen Märkte vielfach, wie z. B. im Europäischen Röhrenkartell[7]) u. a., den einzelnen Ländern zur Belieferung überlassen.

[1]) Vgl. Frankf. Ztg. vom 14. 6. 1925.

[2]) Vgl. Krueger a. a. O. S. 150—52; ferner Kart. Rdsch. 1926 S. 547.

[3]) Vgl. Frankf. Ztg vom 6. 11. 1926.

[4]) Vgl. Krueger a. a. O. S. 179.

[5]) Vgl. Berliner Börsenztg. vom 13. 6. 1926.

[6]) Vgl. Kart. Rdsch. 1925 S. 471.

[7]) Vgl. Frankf. Ztg. vom 8. 5. 1925. — Eine ähnliche Regelung besteht in vielen internationalen Schiffahrtskartellen, z. B. im Schiffahrtspool für den Passagierverkehr zwischen Spanien und Portugal-Brasilien (vgl. Sven Helander „Die internationale Schiffahrtskrise und ihre weltwirtschaftliche Bedeutung." 1928; S. 151.

[8]) Vgl Frankf. Ztg. vom 10. 6. 1926.

Diese regionale Aufteilung des Marktes hat gegenüber der von nationalen Kartellen vorgenommenen einige Besonderheiten, die gerade für die rationalisierende Wirkung dieser Maßnahme von Bedeutung sind. Während diese Maßnahme bei den nationalen Kartellen regelmäßig zu einer Vereinfachung des volkswirtschaftlichen Verteilungsapparates führt, ist dies bei der regionalen Aufteilung des Marktes durch internationale Kartelle nur zum Teil der Fall. Nur insoweit nämlich, als ein bestimmter Markt den Produzenten eines Landes gänzlich vorbehalten bleibt. Die Hauptwirkung dieser Maßnahmen der internationalen Kartelle liegt demnach mehr in der Vermeidung erbitterten Konkurrenzkampfes. Dieses Moment ist freilich mit Bezug auf den internationalen Absatz ganz besonders schwerwiegend, weil der Konkurrenzkampf am Weltmarkt weit heftiger zu sein pflegt als derjenige auf den Binnenmärkten[1]). Der Grund ist darin zu sehen, daß das Aufkommen neuer Industrieländer sich auf dem Weltmarkte viel empfindlicher bemerkbar macht als auf den eigenen Binnenmärkten, die nach außen durch Schutzzölle u. dergl. geschützt werden können. Die Weltmärkte sind nächst der Weltpolitik das wichtigste Gebiet, auf dem sich der Kampf der übervölkerten Industriestaaten um den Lebensraum abspielt; ja beide gehen ineinander über. Nationale Instinkte verschärfen die Kollisionen am Weltmarkte, während sich demgegenüber in stärkerem Maße eine nationale Solidarität bemerkbar macht. Eine Vereinfachung des Verteilungsapparates speziell durch Zusammenlegung ist außerdem deswegen in der internationalen Wirtschaft weniger akut als innerhalb der einzelnen Volkswirtschaften, weil der allergrößte Teil des Exports durch besondere Export- und Importfirmen besorgt wird, welche die Vertretung der verschiedensten Firmen schon in sich vereinen. Einer Zusammenlegung dieser Firmen stehen aber mannigfache Hindernisse im Wege, insbesondere die große Unabhängigkeit des internationalen Handels. Im deusch-französischen Kaliabkommen sind zwar in den wichtigsten Verkaufsländern (England, Schweden, Vereinigte Staaten, Holland, Spanien) die Verkaufsorgane

[1]) Die Kosten des deutsch-französischen Kalikampfes im Jahre 1922 werden für den französischen Staat nach der Kartellrundschau (1924 S. 288) auf 152 Millionen fr. geschätzt.

zusammengelegt worden[1]), hier kamen jedoch im wesentlichen nur Syndikatsvertretungen in Betracht.

Tendenzen zur möglichsten Ausschaltung unnötiger Zwischenhandelsglieder sind bei den internationalen Kartellen seltener. Das bekannteste Beispiel hierfür bietet das Vorgehen der in der Copper Exporters Incorporated zusammengeschlossenen Kupferproduzenten. Dieses Kartell verkauft nach Möglichkeit nur an Konsumenten. Diesen wird die Verpflichtung auferlegt, das Kupfer nur im eigenen Betriebe zu verwenden[2]). Durch die Ausschaltung des Handels und eine Rationierung der Abnehmer wird hier gleichzeitig — und dies ist das primäre Ziel[3]) — eine Verminderung der Spekulation und damit eine Nivellierung der Preisschwankungen zu erreichen gesucht. Dieses Ziel scheint von der Vereinigung trotz des zeitweiligen Austritts der British Metall Corporation tatsächlich erreicht zu sein[4]). Auf den anderen internationalen Metallmärkten bereiten sich zum Teil ähnliche Organisationen vor.

Nächst den Abreden über eine Aufteilung des Marktes sind bei internationalen Kartellen am häufigsten Abmachungen über eine Kontingentierung der Erzeugung. Während zahlenmäßig bei der nationalen Kartellierung am häufigsten das Mittel der Preisbindung zur Beeinflussung der Preisentwicklung gewählt wird, zieht die internationale Kartellierung also das radikalere Mittel der unmittelbaren Anpassung der Größe des Angebots an den tatsächlichen Bedarf vor. Neben der eben schon erwähnten besonderen Heftigkeit des internationalen Konkurrenzkampfes führen besonders die rechtlichen Schwierigkeiten der Verfolgung von Umgehungen der Kartellverträge (die bei bloßer Preisbindung ja verhältnismäßig leicht sind) gleich zu dieser intensiven Kartellform. Gerade bei der

---

[1]) Vgl. Kart. Rdsch. 1927 S. 203.

[2]) Vgl. ebenda 1926 S. 304, 555, 614; ferner Frankf. Ztg. vom 2. 11. 26.

[3]) Vgl. Frankf. Ztg. vom 12. 2. 1926.

[4]) „. . Die Verbraucher, die früher am Termingeschäft mit zu verdienen pflegten, sehen angesichts der Stabilisierungsbestrebungen wenig Aussichten beim „Einsteigen", sie begrüßen es vielmehr, wenn ihnen das Wagnis der Lagerhaltung abgenommen wird. Die Gewohnheit der kurzfristigen dispositio, die früher für den Metallmarkt sehr wenig üblich war, bürgert sich jetzt immer mehr ein. Die Vorräte sind entsprechend nirgends recht groß . ." (Tägl. Rundschau v. 1. 5. 28). In letzterem Punkte liegen indessen gewisse Gefahren.

internationalen Kartellierung ist die Kontrolle einer Produktionskontingentierung viel leichter als die der Einhaltung einheitlich festgelegter Preise. Unter den wichtigsten internationalen Kartellen, die eine Kontingentierung der Erzeugung vorsehen, sind besonders zu nennen die Internationale Rohstahlgemeinschaft[1]), deren Umfang sich leider nur auf die Produzenten des europäischen Festlandes beschränkt, die Copper Exporters Incorporated[2]), das Europäische Röhrenkartell[3]), das Deutsch-Oesterreichische Drahtsyndikat[4]), der Verband Europäischer Emaillierwerke[5]), das Internationale Leimsyndikat[6]), das Internationale Glühlampensyndikat[7]), das Internationale Diamanten-Syndikat[8]), die Cacao Producers Cooperative Alliance[9]) usw. Eine gleichzeitige Zentralisation des Verkaufs besteht bei diesen Verbänden im Gegensatz zu den nationalen Kartellen nur teilweise.

2. Die Preispolitik.

Trotz der verhältnismäßig zahlreichen Anwendung gerade des Mittels der Kontingentierung der Erzeugung ist die stabilisierende Tendenz der Preispolitik der internationalen Kartelle insgesamt geringer als bei der nationalen Kartellierung. Der schon oben[10]) ausgesprochene Satz, daß die Verfolgung unmittelbarer privater Vorteile bei den internationalen Kartellen noch stark im Vordergrunde stehe, ist besonders hierbei ins Gedächtnis zurückzurufen. Selbst die Kontingentierungspolitik der Kartelle wird von diesen Tendenzen durchkreuzt. Bis zu einem gewissen Grade ist es daher kennzeichnend, daß bei derartigen Kontingentierungen der Erzeugung seitens internationaler Kartelle nicht nur die Strafsätze für Ueberschreitung des Kontingents sich meistens nur in einer solchen Höhe befinden, daß es zumindest

---

[1]) Vgl. u. a. Kart. Rdsch. 1926 S. 544 ff.
[2]) Vgl. Frankf. Ztg. vom 2. 11. 1926.
[3]) Vgl. Frankf. Ztg. vom 10. 6. 1926.
[4]) Vgl. Kart. Rdsch. 1926 S. 348—49.
[5]) Vgl. Frankf. Ztg. vom 2. 3. 1926.
[6]) Vgl. Kart. Rdsch. 1926 S. 121—22, 304.
[7]) Vgl. Kart. Rdsch. 1924 S. 201—202.
[8]) Vgl. Kart. Rdsch. 1925 S. 577—78.
[9]) Vgl. Berliner Börsenztg. vom 7. 11. 1924.
[10]) Siehe oben Seite 159/60.

fraglich ist, ob durch die technisch-ökonomischen Vorteile bei Ueberschreitung der Quote der Nachteil der Strafe nicht wettgemacht wird, sondern daß die Kontingente hier auch tatsächlich viel häufiger überschritten werden als in nationalen Kartellen. Ein typisches Beispiel hierfür bietet die Internationale Rohstahlgemeinschaft. Mit Ausnahme Frankreichs überschritten hier sämtliche beteiligten Länder im ersten Jahre des Bestehens der Gemeinschaft die ihnen zustehende Quote. Deutschland, das bei der Festsetzung der Quoten sehr ungünstig abgeschnitten hatte, um nicht weniger als um $9{,}_3$, 12, 20 und $25{,}_2$ Prozent in den ersten vier Monaten[1]). So berechtigt diese Ueberschreitungen im einzelnen, besonders im Falle Deutschlands, auch sein mögen, sie verhindern meistens eine Angleichung des Angebots an die Nachfrage. Auch bei den Preisfestsetzungen treten die starken egoistisch-nationalen Interessen störend in den Weg. Von einer Stabilisierung des Preisniveaus, die durch die nationale Kartelllierung in verhältnismäßig starkem Maße erfolgte, ist hier ganz wesentlich weniger zu bemerken. Im Gegenteil, geht die Preisentwicklung auch der durch bedeutende Verbände kartellierten Güter auf dem Weltmarkt verhältnismäßig stark mit den Konjunkturen mit. Es erhellt dies aus der Zusammenstellung der Preisbewegung am Weltmarkt bei einigen wichtigen, international kartellierten Gütern (vgl. Tabelle VII!). Die Preisentwicklung[2]) für Bleiweiß am Weltmarkt verläuft jener Bewegung ganz analog. Die Preisentwicklung für Kunstseide ist demgegenüber stabiler. Wenn eine Beobachtung der Entwicklung der Weltmarktpreise in den letzten $4\,{}^1/_4$ Jahren auch stark unter der Begrenztheit dieses Zeitabschnittes leidet, so darf doch immerhin aus den zitierten Preisbewegungen der Schluß gezogen werden, daß die internationale Kartellierung — im Gegensatz zur nationalen Kartellierung! — die Struktur der Preislinien im allgemeinen zumindest nur sehr gering, teilweise fast gar nicht hat wandeln können.

Diese unterschiedliche Wirkung der Preispolitik der internationalen Kartelle ist neben den besonderen Schwierigkeiten am Weltmarkte als Nachwirkung des Krieges vor allem

[1]) Vgl. Wirtschaftsdienst 1927 Heft 5 S. 157.

[2]) Von einer Darstellung der Preisentwicklung ist Abstand genommen worden, weil sie sich nur unvollständig durchführen ließ.

auf gewisse, im Wesen des Weltmarktes liegende Besonderheiten sowie organisatorische Unzulänglichkeiten der internationalen Kartellierung zurückzuführen. Die letzteren bestehen vor allem darin, daß ein wirkliches Weltmarktmonopol nur von den wenigsten internationalen Kartellen erreicht wird. Die Entfernungen von Kontinent zu Kontinent genügen aber nur selten, um bei wenigstens umfassendem kontinentalen Zusammenschluß ein kontinental begrenztes Monopol zu gewährleisten. Aus dem Fehlen der Syndikatsform ergeben sich weitere Schwierigkeiten der Durchsetzung eines Monopols. Verschärft werden diese organisatorischen Mängel durch dem Weltmarkt als solchem eigentümliche Momente, zu denen in erster Linie die geringere Uebersichtlichkeit zu zählen ist. Diese bezieht sich weniger auf die Erzeugung selbst, als vielmehr auf die Zirkulation der Güter und auf die Entwicklung der Nachfrage. Bei der Verzweigtheit der einzelnen Kanäle und Rinnsale der Güterverteilung ist eine Uebersicht hier nur äußerst schwer erreichbar. Gerade in der allerjüngsten Zeit haben an diesem Punkte Bemühungen einiger großer internationaler Kartelle eingesetzt. Das deutsch-französische Kalikartell[1]) sowie das Internationale Kupferkartell[2]) u. a. sind hier besonders zu nennen. Die Unübersichtlichkeit des Weltmarktes wirkt sich aus zwei Gründen doppelt fühlbar aus: alle Einzeldaten potenzieren sich hinsichtlich ihrer Auswirkung auf dem Weltmarkt, sodaß geringfügige unvorhergesehene Veränderungen, sofern sie allgemein sind und sich infolgedessen nicht ausgleichen, sich zu Katastrophen auswachsen können. Ferner ist der internationale Großhandel viel stärker spekulativ eingestellt als der Binnenhandel. Bei der unabhängigen Stellung des internationalen Handels ist sein Einfluß auf die Preisbildung unverhältnismäßig groß. Zu diesen Schwierigkeiten dauernder Art, die einer rationalen Preispolitik der internationalen Kartelle im Wege stehen, kommt als außergewöhnliche, die in den vergangenen Jahren in überaus starkem Maße akut gewesen ist, das Währungsproblem hinzu.

---

[1]) Vgl. Kartell-Rundschau 1927 S. 204.

[2]) Hier ist einem besonderen Organ „die sorgfältigste Sichtung und Beobachtung der Absatzmärkte nach Ländern, Abnehmerpreisen, Jahreszeiten, Industriegruppen usw." (Tägl. Rundsch. vom 1. 5. 1928) übertragen worden.

Die Zerrüttung der europäischen Währungen hat lange Zeit nicht nur die internationale Kartellierung überhaupt verhindert, sondern tut bis in die Gegenwart der Politik der Verbände weiteren Abbruch. Besonders ist das dort der Fall gewesen, wo Preisbindungen nicht bestanden (Internationale Rohstahlgemeinschaft!, vgl. Tabelle VII!).

3. Zusammenfassung.

Die Bedeutung der internationalen Kartelle liegt somit nicht so sehr in einem selbständigen Vorantragen der Entwicklung zu einer rationalen Weltwirtschaft, sondern ihre Ziele sind weniger weit gesteckt. Ihre Tätigkeit ist mehr abwehrend als bewußt eine neue Entwicklung inaugurierend. Diese Ansicht drängt sich insbesondere auf bei Betrachtung ihrer marktwirtschaftlichen Maßnahmen. Gerade im Hervortreten der Bedeutung der regionalen Marktorganisation kommt dies klar zum Ausdruck. Es wird hier —, so nützlich und zweckmäßig dies ist, — lediglich die Schärfe des Konkurrenzkampfes gemildert, ohne daß unmittelbare Anstrengungen zu einer Verminderung des sonstigen Aufwandes der Güterverteilung gemacht werden. Aus dem relativen Zurücktreten der produktionstechnischen Maßnahmen wird man dagegen wohl keine weiteren Schlüsse ziehen dürfen, denn hierbei ist besonders noch zu beachten, daß sich dieser Aufgabe bereits andere Organisationen, auch die nationalen Kartelle, intensiv annehmen.

Um der Bedeutung der internationalen Kartellierung vollauf gerecht zu werden, darf an ihrem zahlenmäßigen Umfang nicht gänzlich vorübergegangen werden. Die Zahl der ein wirkliches Weltmonopol besitzenden Kartelle ist verschwindend gering. Von den bedeutenderen, die es ganz oder fast erreichen, seien genannt das Spiegelglassyndikat, das Diamantensyndikat, das Kupfersyndikat, das Kalikartell usw. Gerade in den für die Konjunkturentwicklung wichtigsten Industrien, insbesondere der Montanindustrie und weiteren Rohstoffindustrien, ist bisher höchstens eine kontinental begrenzte Kartellierung zustandegekommen. Die Zahl der gesamten internationalen Kartelle ist verhältnismäßig gering. Dies ist zum großen Teil eine Folge des Weltkriegs, der die Entwicklung hier zweifellos stark zurückgeworfen hat, auch

was die qualitative Entwicklung der Kartelle angeht. Fühlbaren Einfluß auf das Getriebe der Weltwirtschaft haben die internationalen Kartelle bisher nicht zu erlangen vermocht.

β Die internationalen Konzerne.

Auch die internationalen Konzerne unterscheiden sich in manchem von den gleichen auf das Inland beschränkten Organisationen. Dabei ist bezüglich der über die staatlichen Grenzen hinausreichenden Konzerne zu unterscheiden zwischen solchen, die ihrer ganzen Struktur nach buchstäblich international aufgebaut sind, und solchen, bei denen — man möchte sagen: — mehr zufällig einige Mitglieder im Auslande ihren Sitz haben. Beispiele für den letzteren Fall stellen z. B. die Verbindung Gute Hoffnungshütte-Grube Steinberg bei Rümelingen, Krupp-Erste Jugoslavische Maschinen- und Brückenbau A.G. usw. dar. In allen diesen Fällen, und besonders in der Begründung bloßer ausländischer Absatzstützpunkte durch ausgesprochen nationale Konzerne, kann von einer internationalen Konzernierung nicht gesprochen werden. Eine vereinzelte internationale Verknüpfung stempelt einen Konzern nicht zum internationalen Konzern. Als solcher wird er erst bezeichnet werden dürfen, wenn die Verknüpfung mit ausländischen Unternehmen so stark ist, daß man von einer zumindest teilweisen Verlegung des Schwergewichts der Konzerninteressen nach dem Auslande sprechen kann. Auch in der Weltwirtschaft gibt es andererseits internationale Verknüpfungen, die man, weil sie nur loser Natur sind, nicht ohne weiteres als Konzerne bezeichnen kann. Die Grenze ist hier nicht immer leicht zu finden.

1. Die gleichmäßigere Verteilung der Tätigkeit auf die Markt- und die Produktionspolitik.

Abgesehen davon, daß die internationalen Konzerne vielfach nur zu lockerer Zusammenarbeit führen, unterscheiden sie sich von den gleichen inländischen Zusammenschlüssen, ganz wie die internationalen Kartelle, durch eine Verschiebung des Schwergewichts ihrer Maßnahmen. Während dieses in den nationalen Konzernen einseitig auf produktionstechnischem Gebiete liegt, ist bei den internationalen Konzernen eine

gleichmäßigere Verteilung auf die einzelnen Gebiete zu bemerken. Das ist vor allem eine Folge des verhältnismäßig starken Zurücktretens produktionstechnischer Zusammenarbeit. Da in der internationalen Konzernierung die Monopolfrage eine viel entscheidendere Rolle spielt, gewinnt andererseits die Marktpolitik an Bedeutung.

Die Preispolitik der großen monopolistischen internationalen Konzerne besitzt mit derjenigen der internationalen Kartelle äußerlich einige Aehnlichkeit. Wichtigstes Ziel ist auch hier die Ausschaltung der scharfen Konkurrenz zwischen den einzelnen Unternehmen. „Der Kampf um den Absatz ist vom Weltmarkt verlegt hinter die Türen der Beratungszimmer", hieß es in der Kartell-Rundschau anläßlich der Abmachungen des Konzerns Vereinigte Glanzstoffwerke-Courtaulds-Snia Viscosa mit der Tubize-Gruppe und den italienischen Gesellschaften Chatillon und Varedo[1]). Die verhältnismäßige Stabilität des Weltmarktkunstseidenpreises ist zum beträchtlichen Teil auf die Konzernierung zurückzuführen. Das Bild, das die Preispolitik der internationalen Konzerne bietet, ist jedoch durchaus uneinheitlich. Während in manchen Fällen die Wirkung der Konzernierung eine Stabilisierung des Preisniveaus ist, bringt gerade die internationale Konzernierung in anderen Fällen heftigste Preisschwankungen infolge des Konkurrenzkampfes der Konzerne untereinander hervor (Erdöl, Margarine, Zündhölzer).

Bezüglich einer Rationalisierung der Verteilung ist die Marktaufteilung bemerkenswert, die von einigen Konzernen vorgenommen ist, in denen eine verhältnismäßig intensive Zusammenarbeit der einzelnen Gesellschaften besteht. Es sind hier zu nennen der Konzern Glanzstoff-Courtaulds-Snia[2]), ferner Osram-Philips[3]), die Abmachungen der Standard Oil und der Vacuum Oil hinsichtlich Mitteleuropas[4]) u. a. Eine Zusammenlegung von Verkaufsstellen ist nur sehr selten erfolgt, gewöhnlich nur in einzelnen Ländern, in denen mit Aussenseitern um den Markt gekämpft wird. So hat der

---

[1]) Kart. Rdsch. 1927 S. 234. und 309.

[2]) Vgl. ebenda 1927 S. 234.

[3]) Vgl. ebenda 1927 S. 229 und 308.

[4]) Vgl. ebenda S. 229. auch H. Schickert „die Konzerne der deutschen Erdölwirtschaft" Diss. Frankfurt 1926, S. 25.

schwedische Zündholztrust seine deutschen Fabriken zur Deutschen Zündholz-Verkaufs A.G. vereinigt. Im allgemeinen ist die Bedeutung der internationalen Konzerne für eine Rationalisierung des Verteilungsapparates jedoch gering.

Einer intensiven produktionstechnischen Zusammenarbeit der einzelnen Werke internationaler Konzerne sind aus den gleichen Gründen Grenzen gesetzt wie bei der internationalen Kartellierung. Auch bei jenen nimmt die Patentgemeinschaft, die vielfach als wichtiges Mittel zur Erreichung eines Monopols benutzt wird, in der produktionstechnischen Kooperation den ersten Platz ein. Zahlreiche Patentgemeinschaften bestehen auch dort, wo nur lockere internationale Bindungen vorhanden sind. Als wichtige internationale Konzerne, in denen ein gegenseitiger Austausch von Patenten stattfindet, seien genannt A. E. G.-General Elektric Co.-Westinghouse, Osram-Philips[1]), Glanzstoff-Courtaulds-Snia[2]), der Zündholztrust[3]), I. G.-Farbenindustrie-Dynamit Nobel-Nobel Dynamite Trust[4]) . . Weitere Patentgemeinschaften bestehen u. a. zwischen der I. G.-Farbenindustrie-Standard Oil-Koninklijke Shell (Rohölveredlung[5])), der Carbo-Union Société de Charbons actifs[6]), zwischen Mannesmann-British Mannesmann Tube Co. . .[7])

Daß infolge der monopolistischen Ausnutzung unmittelbare Vorteile für die Verbraucherschaft aus diesen Patentgemeinschaften vielfach nicht entstehen, ist hier wie alle rein sozialpolitischen Erwägungen außer Betracht zu lassen. Für die volkswirtschaftlich rationale Bewirtschaftung eines Patentes ist allein maßgebend der Umfang, in dem es der Weltproduktion nutzbar gemacht wird. Die Verlegung des Konkurrenzkampfes gerade seitens der internationalen Konzerne auf die Seite finanziellen Machtkampfes nimmt der Waffe der Patentgemeinschaft im Kampf um das Monopol viel an Schärfe, hindert aber überhaupt die Durchsetzung

---

[1]) Vgl. Kart. Rdsch. 1925 S. 99.
[2]) Vgl. ebenda 1927 S. 234.
[3]) Vgl. Liefmann im Weltwirtsch. Arch. 1927, I S. 281.
[4]) Vgl. ebenda S. 285.
[5]) Vgl. Kart. Rdsch. 1927 S. 587.
[6]) Vgl. ebenda 1927 S. 632.
[7]) Vgl. ebenda 1925 S. 205.

neuer Erfindungen, zu welcher auch die Patentgemeinschaft ein Weg ist.

Spezialisierung sowohl wie Konzentration der Produktion stoßen innerhalb der internationalen Konzernierung auf starke Hindernisse; vor allem sind es die individuellen nationalen Belange, welche einem derartigen weltwirtschaftlichen Ausgleich der individuellen Vor- und Nachteile (die nun einmal beide zum Wesen jeder technischen Rationalisierung gehören) entgegenstehen. Ferner macht die Weite der Entfernungen in der Weltwirtschaft einen Teil der Aufwandersparnis wieder wett. Eine produktionstechnisch rationale Zusammenarbeit erfolgt nur in Ausnahmefällen. So hat der Zündholztrust innerhalb Deutschlands und anderer Länder seine Produktion teilweise zusammengelegt. Ebenfalls nur innerhalb der einzelnen Länder hat auch in den beiden holländischen Margarinekonzernen eine Spezialisierung von Werk zu Werk stattgefunden. Eine Spezialisation von Land zu Land hat, soweit bekannt, nur in ganz roher Weise im Konzern Glanzstoff-Courtaulds-Snia stattgefunden, dergestalt, daß der Snia Viscosa die Produktion der billigeren Sorten übertragen ist, während sich bie beiden anderen Gruppen in die Erzeugung der höheren Qualitäten teilen[1]). Betriebsgemeinschaften schließlich sind in internationalen Konzernen ebenfalls nur ganz vereinzelt zu finden. Bekannt sind die seinerzeit zwischen der Hapag und den United American Lines sowie zwischen dem Norddeutschen Lloyd und Harrimann abgeschlossenen diesbezüglichen Verträge. Innerhalb der gesamten Weltwirtschaft sind entsprechende Maßnahmen außerordentlich selten.

2. Ihre besonderen kapitalwirtschaftlichen Funktionen.

Wesentlich intensiver als bei den nationalen Konzernen ist die finanzielle Zusammenarbeit in den gleichen internationalen Organisationen. Auch dies ist großenteils eine Folge der monopolistischen Tendenzen der internationalen Konzerne. In diesem Kampfe stellt jedes zum Konzern gehörende Unternehmen nicht nur einen produktionswirtschaft-

[1]) Vgl. Kart. Rdsch. 1927 S. 309.

lichen Faktor, sondern gleichzeitig eine Machtposition dar, die aufzugeben man sich nur sehr schwer entschließt. Die Wirkungen dieser intensiven Verflechtung auf die Festigung der Kreditwirtschaft sind die gleichen wie bei den nationalen Konzernen. Die stärkere Führung des Bankkapitals in vielen internationalen Konzernen hat für diese im allgemeinen ähnliche Wirkungen wie die Verknüpfung mit eigenen Bankinstituten.

Teilweise anders zu beurteilen ist lediglich die internationale Verflechtung unabhängiger Banken. Die Entwicklung dieser Beziehungen ist hinsichtlich des deutschen Bankwesens infolge des Krieges sehr rückständig. Neuen Impuls hat sie erhalten durch die infolge von Krieg und Inflation eingetretene Kapitalverknappung in Deutschland, die zur Anlehnung an mächtigere Kapitalmächte zwang[1]). Auch die aktive Ausdehnung der deutschen Banken ins Ausland hatte vorwiegend den Zweck der Heranziehung ausländischen Kapitals[2]). Die Bedeutung der internationalen Bankenkonzernierung liegt in der Förderung des internationalen Geld- und Kapitalausgleichs. Für die Weltwirtschaft besitzen in dieser Beziehung die größte Bedeutung die großen amerikanisch-europäischen Finanzverbindungen, die meist erst seit 1924 entstanden sind. Es sind dies keine Finanzsyndikate wie in der Vorkriegszeit der Farquhar-Trust u. a., sondern „Organisationen, die von vornherein als internationale Finanzverbände geschaffen worden sind.“[3]) Sie pflegen sowohl das Anlage-, insbesondere das Emissionsgeschäft, wie den kurzfristigen[4]) Kredit. Der bedeutendste unter diesen Trusts ist die American British and Continental Corporation (kurz ABC-Trust genannt) mit einem Anfangskapital von 14 Millionen Dollar. Es folgen die nur

---

[1]) So entstanden die Verbindungen Discontogesellschaft-Dillon Read & Co. New York (inzwischen gelöst); Hallgarten Lehmann Brothers-Dresdner Bank; Hallgarten, H. G. Burr & Co.-Barmer Bankverein . . .

[2]) Dresdner Bank-Proel & Gutmann Amsterdam-Internationale Bank Luxemburg (Beziehungen zu französischen Banken), Darmstädter Bank-International Bank te Amsterdam, Discontogesellschaft-de Bary Amsterdam . .

[3]) Wirtschaftsdienst 1927 S. 1743.

[4]) So finanziert die International Germanic Trust Co. vornehmlich den deutsch-amerikanischen Handel.

wenig kleinere American and Continental Corporation, die International Mortgage and Investment Corp., die European Mortgage and Investment Corp., die Danish-American Corp. und die American-Belgian Financial Corporation. In England ist eine ebenfalls sehr intensive parallele Entwicklung zu beobachten. An der Spitze der Institute steht dort die Anglo-International Bank Ltd. London. Dienen diese Institute unter volkswirtschaftlichem Gesichtspunkte dem Kapitalexport, so sind sie in der weltwirtschaftlichen Betrachtungsweise gleicherweise als Werkzeug sowohl imperialistischer Wirtschaftspolitik wie als Mittler des internationalen Kapitalausgleichs zu beurteilen. Diese letzte Funktion ist besonders wichtig in einer Zeit derart ungleichmäßiger Kapitalverteilung in der Welt wie der gegenwärtigen. Mangelhaft muß die Tätigkeit dieser Institute insofern bleiben, als sie als Ganzes infolge der Zersplitterung der Institute nicht einheitlich genug ist. Es darf auch nicht übersehen werden, daß gelegentlich von jenen Instituten infolge spekulativer Politik Erschütterungen der nationalen Kapitalmärkte ausgegangen sind[1]). Als Ganzes trägt die internationale Kapitalorganisation dazu bei, volkswirtschaftliche Sonderdepressionen besser als vordem zu überwinden.

γ. Zusammenfassung.

Die Besonderheiten der Wirksamkeit internationaler Kartelle und Konzerne gegenüber den gleichartigen nationalen Organisationen beruhen also auf denselben Gründen. Jene Organisationen sind unverhältnismäßig stark belastet einerseits durch die Gegensätzlichkeit der nationalen Interessen, andererseits speziell durch monopolistische Tendenzen, als daß sie in gleichem Maße wie die nationalen Organisationen der Rationalisierung der Wirtschaft dienen könnten. Ihnen in dieser Richtung jede Bedeutung absprechen, hieße aber, das Kind mit dem Bade ausschütten. Vor allem darf dies mit Bezug auf die Bemühungen nach einer Anpassung der Produktion an den tatsächlich am Weltmarkt vorhandenen Bedarf und damit die Vermeidung übermäßiger,

[1]) Ein Beispiel eines spekulativen Trusts bietet die 1926 gegründete European Shares Incorporation, die 1927 bereits wieder liquidierte, nachdem sie allein an deutschen Wertpapieren einen Kursgewinn von 482000 Dollar erzielt hatte (Wirtschaftsdienst 1927 S. 1744).

für die ganze Weltwirtschaft verlustreicher Konkurrenzkämpfe gesagt werden. Wenn darüber hinaus eine grundsätzliche Beeinflussung der Preisentwicklung den internationalen Kartellen nur unvollkommen möglich ist, so erfährt doch die Preispolitik der nationalen Kartelle von dieser Seite her eine gewisse Unterstützung. Die Verbreiterung der Nutzbarmachung von Patenten in der Wirtschaft ist die wichtigste produktionstechnische Maßnahme sowohl der internationalen Kartelle wie der Konzerne. Hinsichtlich der letzteren ist noch die Organisation für den weltwirtschaftlichen Kapitalausgleich beachtlich. Ihrem Umfange nach ist die internationale Konzernierung eher größer als die Kartellierung. Beide zusammen haben innerhalb der Weltwirtschaft indessen weit geringere Bedeutung, speziell auch für die Rationalisierung der Wirtschaft, als die gleichen Organisationen in der deutschen Volkswirtschaft.

E. Schlußwort.

Betrachtet man rückblickend das Wirken der beiden wichtigsten Organisationsarten der modernen Konzentrationsbewegung, so findet man, insbesondere soweit die Verhältnisse innerhalb der deutschen Volkswirtschaft in Betracht kommen, die mannigfachsten Ansätze in der Richtung nach einer Rationalisierung des Wirtschaftslebens. Es fällt dabei eine Art von Arbeitsteilung zwischen Kartellen und Konzernen auf. Wo von Kartellen und Konzernen die gleichen Maßnahmen ergriffen werden, findet regelmäßig eine Ergänzung der Tätigkeit der anderen Organisationen statt. Mit einigen Einschränkungen läßt sich der Markt als das Feld der Kartell-, die Organisation der technischen Produktion als dasjenige der Konzerntätigkeit kennzeichnen. Auf dem dritten Gebiete, dem der Rationalisierung der volkswirtschaftlichen Kapitalwirtschaft, in deren Mittelpunkt eine rationale Kapitalanlagepolitik zu stehen hat, fehlt es bisher noch so gut wie gänzlich an geeigneten Maßnahmen. Die Besonderheiten der Organisation des Bankgeschäfts in der deutschen Volkswirtschaft sind hier gegenwärtig das stärkste Hindernis. Lediglich von der Stabilisierung des Preisniveaus gehen in dieser Richtung bisher teilweise mittelbare Wirkungen aus.

Für die rationale Entwicklung der Volkswirtschaft ist die Rationalisierung der Kapitalwirtschaft unerläßlich.

Wägt man die von den Kartellen und Konzernen ergriffenen Maßnahmen hinsichtlich ihrer qualitativen Bedeutung für die Rationalisierung des Wirtschaftslebens gegeneinander ab, so muß man den Bestrebungen nach Anpassung der Produktion an den Bedarf mittels der Stabilisierung des Preisniveaus den Vorrang geben. Daß von dieser Politik der Kartelle die Entwicklung der gesamten Volkswirtschaft bisher grundlegend beeinflußt worden sei, läßt sich indessen nicht behaupten. Ein Einfluß überhaupt ist dagegen wohl kaum zu leugnen. Die Stabilität der deutschen, im Sommer 1926 einsetzenden Konjunkturbewegung darf dem bis zu einem gewissen Grade zugeschrieben werden. Hinsichtlich der Rationalisierung der volkswirtschaftlichen Produktion in räumlicher Richtung ist am wichtigsten die organisatorische Rationalisierung der technischen Erzeugung. Spezialisation und Konzentration sind hier die durchgreifendsten bisherigen Maßnahmen. Die nicht minder wichtige Rationalisierung des Verteilungsapparates in der volkswirtschaftlichen Produktion ist dagegen noch sehr im Rückstand. Insgesamt sind also zumindest Ansätze zu einer grundlegenden Rationalisierung des Wirtschaftslebens zu erkennen.

Fragt man, wie diese — teilweise abseits des unmittelbaren privaten Interesses liegende — Wirkung trotz der primär privatwirtschaftlichen Zielsetzung jener Maßnahmen erreicht wird, so sind hierfür verschiedene Momente in Betracht zu ziehen. Der eine Weg zur Unterwerfung der privaten Interessen unter diejenigen der Volkswirtschaft ist derjenige staatlichen Zwanges. Es kann nicht verkannt werden, daß — trotzdem der Staat sich von einer eigentlichen Wirtschaftsführung in der Gegenwart freigehalten hat — dieser Einfluß in verhältnismäßig hohem Grade zur Lösung jenes Konflikts beigetragen hat. Zum andern haben sich, teilweise wohl auch als Folge davon, die privaten Interessen zum Interesse der Gruppe verdichtet. Dies ist teils im Wege wirtschaftlichen Zwanges geschehen, vor allem innerhalb der Konzernierung, teils freiwillig aus der Erkenntnis der gemeinsamen Interessen innerhalb der Gruppe. Trotz

vielen äußeren Zwanges ist die Lösung des Konflikts zwischen privatem und volkswirtschaftlichem Interesse, soweit die letzten Jahre in Betracht kommen, überwiegend im Wege der freiwilligen Darbringung vorübergehender und individueller Opfer erfolgt. Die großen Zusammenschlüsse der I. G.-Farbenindustrie, der Vereinigten Stahlwerke, des Linoleumtrusts u. a. sind auf diese Weise entstanden. Das private und das volkswirtschaftliche Interesse in Einklang zu bringen, ist den Organisationen in großem Maße, wie sich das in einer unternehmungsweisen Wirtschaft versteht, nur möglich gewesen durch die private Interessenvergemeinschaftung.

Diese ist jedoch nicht gleichzusetzen mit einer Entwicklung zum Gruppenindividualismus, sondern die Potitik der sich bildenden Gruppen findet infolge deren starker Verflechtung mit dem Ganzen immer mehr den Anschluß an die volkswirtschaftlichen Interessen. In der Politik der Kartelle, speziell ihren Bemühungen um eine Stabilisierung der volkswirtschaftlichen Entwicklung, ist die Erkenntnis, daß das Wohl des einzelnen abhängig ist vom allgemeinen Wohlstand, bisher wohl am stärksten hervortreten. Man darf sich trotzdem nicht verhehlen, daß insgesamt innerhalb der Wirtschaft diese Erkenntnis noch nicht Gemeingut geworden ist. Von der Erreichung dieses Zieles hängt aber wesentlich ab, wie weit eine Rationalisierung des Wirtschaftslebens sich überhaupt durchsetzen läßt.

Die Konzentration der Unternehmungen leitet immer mehr die Wirtschaftsführung von den isolierten Individuen auf Organe über, die zwischen Individuum und Gesellschaft stehen. Ihre für die Ausrichtung des wirtschaftlichen Handelns grundsätzliche Bedeutung liegt vorwiegend in zweierlei Dingen: von den ursprünglich lediglich durch das private Erwerbsstreben beherrschten Kartellen und Konzernen werden in immer stärkerem Maße Aufgaben erfüllt, die in überindividualistischem, volkswirtschaftlichem Interesse liegen. Die seinerzeitige Behauptung Steinmann-Buchers (Schriften des Vereins für Sozialpolitik LX S. 214) mit Bezug speziell auf die Kartelle: „Es ist nur die Privatwirtschaft der g e t r e n n t e n Einzelbetriebe in die Privatwirtschaft der v e r e i n i g t e n Einzelbetriebe umgewandelt . . .“, ist heute nicht mehr in dieser Einseitigkeit aufrechtzuerhalten. Sodann wird als Folge jener

Entwicklung das volkswirtschaftlich bisher willkürliche Geschehen immer mehr in ein bewußt volkswirtschaftlich zweckmäßiges Geschehen umgewandelt. Die Konzentration ermöglicht durch die mit ihr verbundene Verflechtung bisher isolierter Interessen die Fortentwicklung der dem Kapitalismus eigentümlichen privatwirtschaftlichen Rationalisierung zur volkswirtschaftlichen Rationalisierung der Beziehungen der wirtschaftenden Individuen und der wirtschaftlichen Vorgänge.

Tabelle I.

Monatliche Durchschnittspreise kartellierter Güter in Deutschland.[1])
(in tons)

Jahr	Ruhrflamm-förderkohle RM.	Gerösteter Spateisen-stein RM.	Gießerei-Roheisen RM.	Stahleisen, kupferarm RM.	Stabeisen RM.	Grobbleche über 5 m/m RM.	Gezogener Handels-draht RM.
1924:							
I	20.60	29.75	84—102.—	105.—	130.—	150.—	220—225
II	"	24.—	84— 97.—	98.—	"	"	190.—
III	"	"	84—100.—	"	140.—	"	"
IV	"	23.—	87—113.—	103.—	145—155	150—155	195.—
V	"	"	102—115.—	108.—	140—145	140—145	"
VI	"	"	102—115.—	"	127—133	136—150	190.—
VII	16.50	21.—	89—106.50	102.50	115—120	135—145	180.—
VIII	"	"	"	"	117—120	135.—	160.—
IX	"	"	"	"	115—118	"	"
X	14.50	"	89.—	95.50	110—112	125—128	"
XI	"	"	"	"	120—125	140.—	"
XII	"	"	"	"	127—130	140—145	165.—
1925:							
I	"	"	"	"	130—135	145.—	180.—
II	"	"	"	"	"	"	185.—
III	"	"	91.—	97.50	133—134	"	"
IV	"	"	"	"	132—135	140—145	"
V	"	"	"	"	135	140—145	165—175
VI	"	"	"	"	130—135	135—140	160—170
VII	"	"	"	94.—	125—130	138—138	150—160
VIII	"	"	88.—	91.—	[2])135(125)	145—150	150.—
IX	"	"	"	"	" "	150.—	160.—
X	"	20.90	86.—	88.—	134.30 "	149.25	"
XI	"	"	"	"	" "	"	"
XII	"	"	"	"	" "	"	160—170
1926:							
I	"	"	"	"	" "	"	177.50
II	"	"	"	"	" "	"	"
III	"	"	"	"	" "	"	"
IV	14.39	"	"	"	134.- "	148.90	177.50—180
V	"	"	"	"	" "	"	180—187.50
VI	"	18.25	"	"	" "	"	"
VII	"	"	"	"	" "	"	185—192.50
VIII	"	"	"	"	" "	"	195—202.50
IX	"	"	"	"	" "	"	"
X	"	"	"	"	" "	"	"
XI	"	"	"	"	" "	"	"
XII	"	"	"	"	" "	"	"
1927:							
I	"	"	"	"	" "	"	"
II	"	"	"	"	" "	"	"
III	"	"	"	"	" "	"	"
IV	"	"	"	"	" "	"	"
V	"	19.—	"	"	" "	"	"
VI	"	"	"	"	" "	"	"
VII	"	20.—	"	"	" "	"	"
VIII	"	"	"	"	" "	"	"
IX	"	"	"	"	" "	"	"
X	"	"	86.50	85.—	(128)[3])	"	"
XI	"	"	"	"	" "	"	"
XII	"	"	"	"	" "	"	"

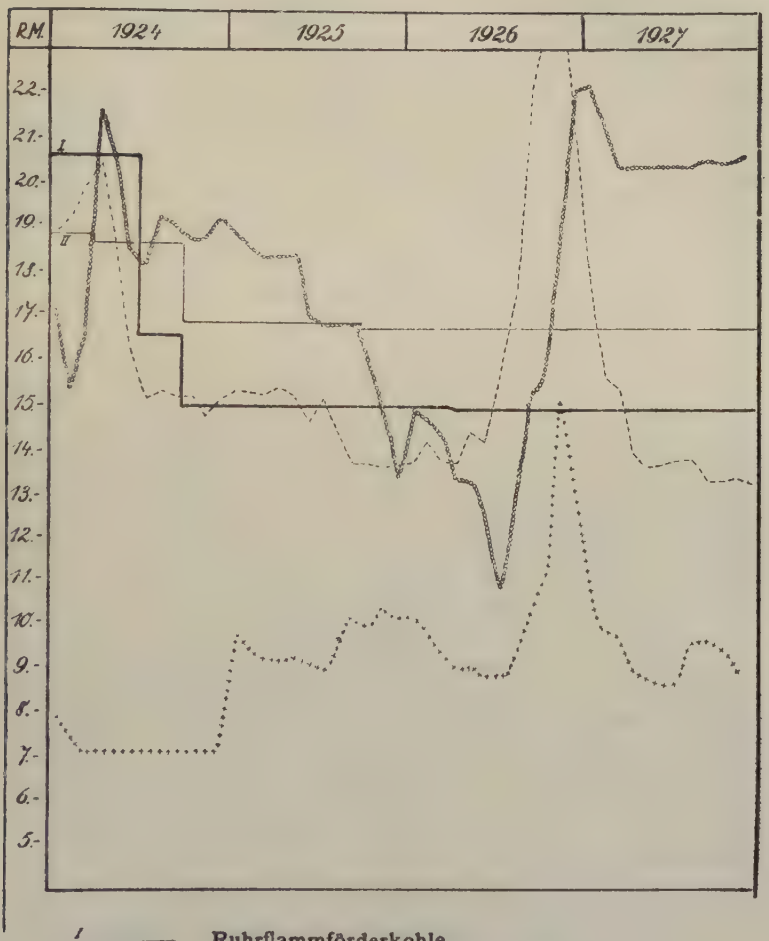
[1]) Nach „Stahl und Eisen" Jg. 1924 ff.

[2]) ab Obernhausen bezw. ab Türkismühle [3]) ab Neunkirchen.

——— Beginn der Kartellierung bezw. ab hier Syndikatspreis.

Tabelle II.

Kohlenpreise in Deutschland, England und den Vereinigten Staaten:
(in RM. je t)

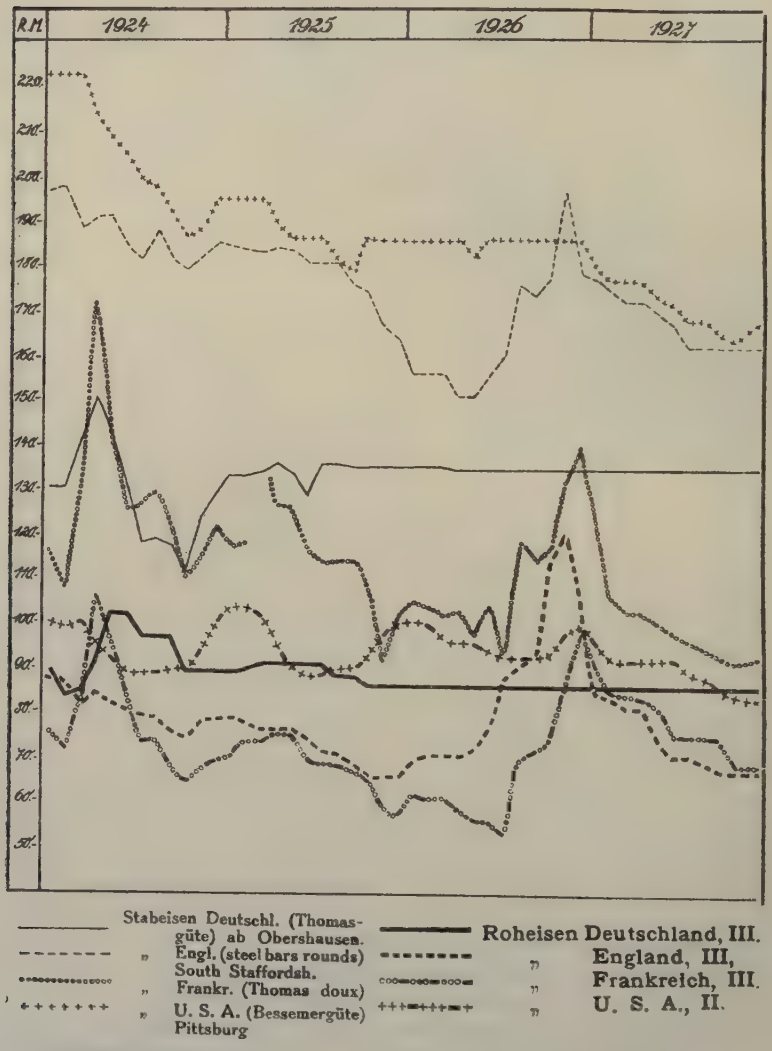


I ——— Ruhrflammförderkohle.
II ——— oberschlesische Stückflammkohle.
- - - - - - England Northumberland unscreened.
····· Frankreich tout venant $^{30}/_{35}$ mm gras.
+++++++++ Vereinigte Staaten, Durchschnittszechenpreise.

Nach „Statist. Jahrb. für d. dt. Reich" 1924/25 S. 104*, 1926 S. 120*, 1927 S. 136*; „Wirtschaft und Statistik" 1928 Heft 3, S. 105.)

Tabelle III.

Preise für Stabeisen und Gießerei-Roheisen in Deutschland, England, Frankreich und den Vereinigten Staaten (in RM. je t)



(Nach Angaben des Vereins deutscher Eisen- und Stahlindustrieller; ferner Statist. Jahrb. f. d. deutsche Reich 1924/25 S. 104*, 1926 S. 120*, 1927 S. 136*; Wirtschaft und Statistik 1927/28; Vierteljahrshefte zur Konjunkturforschung 1927 Heft 3 S. 71.)

Tabelle IV.

Monatliche Durchschnittspreise wichtiger kartellierter Güter in Deutschland:

Jahr	Chlorcalium 50% K_2O ab Werk 100 kg	Ammonsulfat p. 100 kg N fr. Verbrauchsst.	Stückkalk Rüdersdorf 10 t	Kupferblech 100 kg	Fensterglas 4/4 3. Sorte 1 qm	Boxkalfleder, farbig 1 kg.	Druckpap. m. glatt, St. S. über 64 gr/qm 100 kg	Jutegarn S. Schuß, 6 engl. 1 kg
1924:								
I	13.50	115.—	272.31	187.—	2.63	1.85	39.70	—84
II	„	„	254.14	184.—	2.40	1.95	37.54	—87
III	„	„	231.—	192.—	„	„	37.62	—96
IV	„	„	242.73	„	„	„	39.70	1.01
V	„	„	253.—	185. –	„	1.68	42.50	„
VI	„	„	251.13	179 —	„	1.78	43.90	—98
VII	„	100.—	244.—	„	2.35	„	43.—	—99
VIII	„	103.—	231.50	187.—	2.28	„	„	1.06
IX	„	106.—	219.38	185.—	„	1.90	„	1.11
X	„	108.—	202.50	181.—	2.30	„	„	1.17
XI	„	„	„	185.—	„	1.98	„	1.20
XII	„	110.—	„	191.—	2.41	„	44.25	1.22
1925:								
I	„	112.—	„	196.—	2.47	„	45.12	1.11
II	„	113.50	213.38	194.—	2.53	„	47.25	1.12
III	„	115.—	228.—	196.—	„	1.90	„	1.15
IV	13.27	„	236.25	188 —	„	„	49.25	1.18
V	13.10	„	238.75	„	„	„	„	1.20
VI	13.23	95.—	„	„	„	„	49.42	1.18
VII	13.49	96.—	245.—	193.—	„	„	50.25	1.14
VIII	13.50	98.—	„	201.—	„	„	„	1.15
IX	„	100.—	„	203.—	„	„	50.23	1.14
X	„	102.—	„	200.—	2.52	„	50.—	1.40
XI	„	104.—	241.50	„	„	„	„	1.50
XII	„	106.—	„	195.—	„	„	„	1.39
1926:								
I	„	108.—	„	191 —	„	„	„	1.43
II	„	110. –	„	193.13	„	„	„	„
III	„	„	„	191.41	„	„	„	1.37
IV	„	„	241.40	189.17	„	„	49.50	1.17
V	„	„	„	184.09	„	„	49.—	„
VI	„	90.—	„	183.80	„	„	„	„
VII	„	91.—	„	173.89	„	1.80	„	1.14
VIII	„	92.—	238.90	174.42	2.41	1.90	„	1.06
IX	„	93.—	„	173.60	2.30	„	„	1.09
X	„	94.—	„	172.81	2.42	„	„	1.06
XI	„	96.—	„	171.52	„	„	„	„
XII	„	98.—	„	168.12	2 49	„	„	1.03
1927:								
I	„	99.—	„	165.84	2.56	„	„	1.04
II	„	100.—	„	163.13	„	„	„	„
III	„	„	240.50	170.73	„	„	„	1.03
IV	„	99.50	240.90	174.08	„	„	„	„
V	13.22	98.—	„	172.44	„	„	„	—99
VI	13.33	„	241.90	170.64	„	1.93	„	—98
VII	„	85.—	243.40	170.58	„	„	„	„
VIII	„	86.—	„	174.74	„	„	„	1.05
IX	„	88.—	„	174.—	„	2.—	„	1.07
X	„	90.—	„	179.08	„	„	„	1.02
XI	„	„	„	182.80	„	1.98	„	1 01
XII	„	92.—	„	187.50	„	2.10	„	1.02
1928:								
I		94.—	„	188.—	2.18			1.03
II		95 —	„	„	2.05			1.02
III		„	„	„	„			1.—

(Nach „Vierteljahrsheften zur Statistik des Dt. Reichs“ 1925 ff, „Statist. Jahrb. f. d. Dt. Reich 1924/25 ff und eigenen Informationen.

Tabelle V.

Monatliche Durchschnittspreise wichtiger freier Güter in Deutschland.

Jahr	Blei, Original-Hütten-, roh; ab Lager Dtschld. 100 kg	Antimon Regulus, ab Lager Dtschld. 100 kg	Maschinenöl min. visc. 4,5, lose, ab Werk 100 kg	Wolle, dtsch. vollschurig A/AA loco 1 kg	Rindshäute dtsch. Herkunft ab Frankfurt ½ kg.	Bauhölzer Index! 1913-100
1924:						
I	56.50	66.—	26.04	10.75	—80	159.60
II	63.10	81.80	31.08	12.—	—75	150.90
III	69.80	96.50	34.65	12.50	„	148.40
IV	64.10	92.10	34.86	„	„	160.50
V	54.60	76.—	34.65	„	—65	169.40
VI	55.83	71.10	33.60	10.50	—50	160.20
VII	58.73	65.83	32.13	10.30	—55	141.50
VIII	62.10	75.07	29.82	11.—	„	135.30
IX	62.82	86.73	29.40	13.—	—65	148.50
X	66.87	92.15	„	13.90	—70	147.—
XI	75.71	106.84	„	13.50	—75	147.60
XII	81.52	122.43	31.—	14.—	„	„
1925:						
I	84.07	134.36	32.—	13.75	„	150.80
II	76 18	128.15	33.10	12.88	—70	148.70
III	72.79	122.29	33.75	11.88	„	146.60
IV	65.77	116.63	„	11.70	85	„
V	65.28	115.80	32.50	10.53	—78	149.60
VI	67.67	122.95	31.—	10.38	—85	150.70
VII	70.70	126.74	31.30	9.63	—90	151.70
VIII	77.15	128.05	31.10	9.50	- 85	„
IX	77.03	127.27	30.50	9.75	—80	„
X	77.25	134.68	29.47	9.93	—70	„
XI	74.97	157.53	28.50	10.10	„	145.70
XII	68.84	172.14	„	10.06	—75	143.10
1926:						
I	68.75	199.08	27.30	9.11	—67½	140.30
II	67.44	181.77	27.—	9.—	—65	131.—
III	63.42	166.85	„	9.27	—70	130.90
IV	57.44	149.13	„	9.50	„	„
V	57.03	129 61	„	„	—65	„
VI	60.17	108.18	26.50	9.60	—70	„
VII	63.55	112.50	26.88	„	—73	133.70
VIII	65.39	127.27	27.—	9.56	—75	„
IX	64.09	123.—	„	9.70	„	137.80
X	61.59	114.31	„	10.—	„	141.20
XI	58.51	109.17	28.14	„	„	„
XII	57.56	118.45	30.67	9.50	—78	144.70
1927:						
I	54.98	118.21	31.25	„	—80	148.30
II	54.72	122.75	„	10.—	„	150.90
III	56.22	111.63	„	10.13	—75	159.—
IV	53.61	117.89	„	10 05	—80	„
V	50.93	111.67	„	10.25	„	170.80
VI	49.80	102.50	„	„	„	„
VII	47.80	95.83	„	„	—90	„
VIII	47.—	90.89	„	„	—85	171.30
IX	43.70	90.—	28.85	10.32	—90	172.90
X	41.70	90.35	„	10.44	1.—	„
XI	42.60	93.85	„	10.50	„	„
XII	44.90	96 30	„	10.70	1.05	164.50
1928:						
I	44.—	97.34	26.58	10.76	1.10	„
II	41.35	96.93	26.25	10.86	1.—	„
III	40.65	92.66	„	10.91	„	„

(Nach „Statist. Jahrb. f. d. dt. Reich“ 1924/25 S. 268/9, 1926 S. 266/7, 1927 S. 304/5; „Vierteljahrshefte zur Statistik d. dt. Reichs“ 1927; „Wirtschaft und Statistik 1927/28).

Tabelle VI.

Monatliche Durchschnittspreise von Konsumgütern.

Jahr	kartellierte Güter		freie Güter	
	Kunstseide 90 den. Schuß 1 kg.	Tuch, reine Wolle, 130 cm breit, 1 m	Rohseide Grege exquis. $^{13}/_{15}$ 1 kg.	Kretonne 88 cm breit $^{16}/_{18}$ a $^{20}/_{20}$ Garn, 1 m.
1925:				
I		6.28		—66
II		5.91		—68
III		5.70		—71
IV		5.54		„
V		5.23		—70
VI		5.06		„
VII		„		—71
VIII		5.24		—72
IX		„		„
X		5.40		—73
XI		„		—67
XII		4.90		„
1926:				
I	13.50	4.50	68.94	—63
II	„	„	67.55	—60
III	„	„	62.25	—56
IV	„	„	61.20	—55
V	„	4.70	60.15	—52
VI	„	„	60.—	—50
VII	„	„	60.10	—48
VIII	„	„	60.70	—47
IX	„	„	63.65	„
X	„	4.85	62.85	„
XI	„	„	61.55	—49
XII	„	4.75	62.10	—45
1927:				
I	13.50	„	60.95	—46
II	„	„	60.45	—48
III	„	4.95	62.—	—50
IV	„	5.15	64.50	—51
V	„	5.30	64.15	—53
VI	13.80	5.55	57.25	—55
VII	14.50	5.65	55.55	—55
VIII	„	„	53.08	—56
IX	„	5.75	52.65	—61
X	„	5.90	53.56	—60
XI	„	„	51.35	—57
XII	„	„	49.40	—55

(Nach „Statist. Jahrb. f. d. Deutsche Reich“ 1926 S. 268—89, 1927 S. 304—05; „Vierteljahrshefte zur Statistik d. Dt. Reichs 1926/I S. 85, 1927/II S. 49; „Wirtschaft und Statistik“ 1927/28 und eigenen Informationen.)

Tabelle VII.

Weltmarktpreise international kartellierter Güter:
(Monatliche Durchschnittspreise)

Jahr	Stabeisen (Ausfuhrpreise) je t				Kupfer Electrolyt New York cts. je lb.	Kakaobohnen Accra good fermtd. Hmbg. 100 kg. RM.
	Deutschland RM.	England RM.	Frankreich RM.	Belgien u. Lux. RM.		
1924:						
I	131.25	169.20	114.40	102.40	12.63	62.25
II	121.—	161.—	107.40	112.65	12.43	73.44
III	131.35	160.50	139.25	131.60	13.81	68.74
IV	144.40	157.90	163.—	148.50	13.50	64.97
V	131.85	158.95	143.55	124.60	13.02	58.91
VI	120.60	156.70	123.90	119.10	12.66	53.53
VII	119.45	158.25	119.70	114.05	12.81	58.68
VIII	115.55	163.05	130.50	118.80	13.44	67.10
IX	115.15	159.55	121.95	109.25	13.25	70.32
X	111.05	158.10	110.40	104.30	13.72	81.08
XI	111.55	162.25	113.25	112.90	13.69	88.03
XII	123.40	165.10	124.—	120.25	14.28	86.75
1925:						
I	118.20	163.—	116.10	121.65	15.02	90.37
II	120.50	„	118.05	121.20	14.81	82.21
III	118.10	163.15	118.25	119.45	14.12	82.29
IV	120.50	163.75	119.10	117.45	13.46	78.57
V	127.50	160.60	118.35	113.10	13.59	79.52
VI	122.90	„	109.40	109.90	13.66	83.68
VII	118.30	158.10	107.60	107.40	14.55	90.84
VIII	116.55	157.10	107.55	111.40	14.65	93.85
IX	110.15	155.55	111.10	108.60	„	96.71
X	„	145.55	106.30	111.25	14.53	93.56
XI	109.15	„	93.45	111.45	14.59	85.47
XII	108.10	140.50	96.20	111.50	14.09	83.—
1926:						
I	109.15	143.75	108.65	108.90	14.56	86.71
II	109.40	„	108.55	108.65	—	87.83
III	107.10	145.50	106.17	106.25	14.46	89.83
IV	102.50	146.35	100.85	100.85	14.12	92.92
V	98.30	146.60	97.40	97.15	13.81	96.98
VI	95.90	168.30	95.35	95.35	—	106.27
VII	94.85	170.85	94.10	93.70	13.97	114.90
VIII	103.30	178.50	101.75	102.—	14.38	112.73
IX	111.20	„	112.20	108.90	14.51	102.92
X	117.70	177.20	117.30	117.30	14.22	101.89
XI	119.30	„	115.15	115.90	13.84	107.23
VII	119.60	174.—	111.55	111.—	13.55	129.43
1927:						
I	118.50	165.—	105.80	105.80	13.25	146.20
II	111.25	„	98.40	98.35	12.90	148.11
III	101.05	160.30	99.55	99.45	13.33	157.30
IV	98.10	158.75	95.20	95.—	13.18	151.17
V	96.40	159.35	95.90	95.90	12.95	148.11
VI	96.90	„	96.90	96.90	12.77	146.07
VII	95.90	„	95.35	94.85	12.88	149.13
VIII	96.40	146.60	95.90	95.35	13.35	143.51
IX	95.90	144.05	95.35	94.85	13.18	137.90
X	96.40	„	95.90	95.90	13.24	139.68
XI	„	„	97.40	97.40	13.67	„
XII	„	142.80	99.95	99.45	14.23	„

(Nach Angaben des Vereins deutscher Eisen- und Stahlindustrieller; nach „Wirtschaftsdienst“ 1924—1927; „Wirtschaft und Statistik“ 1928 Heft 24 S. 1007/08).

Lebenslauf.

Am 3. Januar 1902 wurde ich, Hans Adolf Friedrich Wilhelm Weisse, in Siegburg (Siegkreis) als Sohn des damaligen Hauptmanns Wilhelm Weisse geboren. Ich besitze die preußische Staatsangehörigkeit und bin evangelischen Bekenntnisses.

Ich besuchte von Ostern 1908 an die (dreistufige) Vorschule und die Sexta des Gymnasiums zu Insterburg, wohin meine Eltern inzwischen übergesiedelt waren. Ostern 1912 trat ich in das Kadettenkorps (Realgymnasium) ein, und zwar zunächst in die Anstalt zu Köslin, der ich drei Jahre lang, von Quinta bis Untertertia, angehörte. Ostern 1915 wurde ich gleichzeitig mit der Versetzung nach Obertertia der Hauptkadettenanstalt in Berlin-Lichterfelde überwiesen, in der ich am 6. März 1920 die Reifeprüfung bestand. Von März 1920 bis April 1922 war ich als kaufmännischer Lehrling in einem industriellen Unternehmen beschäftigt.

Vom Sommersemester 1922 an studierte ich an den Universitäten Marburg und Königsberg Chemie, vom Sommersemester 1924 an in Marburg Staats- und Rechtswissenschaften, hauptsächlich Volkswirtschaftslehre. Im Oktober 1926 bestand ich das Diplom-Volkswirt-Examen.

Das Rigorosum bestand ich am 18. Juli 1928. Seitdem halte ich mich beruflich in Marburg auf.

Meine akademischen Lehrer waren in Marburg: die Herren Professoren: Troeltsch, Köppe, v. Degenfeld-Schonburg, Häpke, André, Jung, Genzmer, Leonhard, Merk, Meyer, Schulz-Schäffer sowie Dr. Wiskemann. Ihnen allen bin ich zu aufrichtigem Danke verpflichtet.